

PARTNERS

INFORMAZIONE E FORMAZIONE PER IL CANALE ICT A VALORE

SET-OTT N°23

G Data supporta da vicino i partner
per proteggere le imprese

30 ANNI DI SICUREZZA

FOCUS

**3CX e il VOIP
avanzato**



**Brother spinge
sull'efficienza
accelerando la
digitalizzazione**



**F-Secure
mette al sicuro
la mobility del mondo
Enterprise**



La soluzione VoIP e Unified Communications per i System Integrator di successo.

Scopri il Programma Partner
www.wildix.com/partner

Giacomo Brusciati
Comunica.Meta
Partner GOLD Wildix

Cristiano Bellumat
Wildix
Sales Manager Italy



Wildix ha creato la soluzione VoIP e Unified Communications per system integrator e installatori telefonici di successo.

Siamo l'unica azienda che lavora per il business del proprio ecosistema di Partner, impegnandosi al 100% nell'aumentarne le marginalità a fronte di investimenti ridotti.

Una soluzione completa di infrastruttura VoIP e Unified Communications, WebRTC ready, già integrato nel sistema:

- Nessuna installazione di software esterni
- Non la solita soluzione basata su Asterisk
- Nessun prodotto di terze parti, che diminuisce i guadagni.

La soluzione Wildix è tecnologia che si impara in fretta, perché l'abbiamo costruita sulle esigenze degli installatori telefonici.

È UN'OPPORTUNITÀ REALE.
www.wildix.com/partner



PARTNERS

Anno IV - numero 23

Bimestrale settembre-ottobre 2015

Direttore responsabile: Gaetano Di Blasio

In redazione: Riccardo Florio, Giuseppe Saccardi, Paola Saccardi

Grafica: Aimone Bolliger

Hanno collaborato: Claudia Rossi, S.Lanzetti

Redazione, amministrazione, pubblicità:

REPORTEC srl

via Marco Aurelio, 8 - 20127 Milano

Tel 0236580441 - Fax 0236580444

www.partnersflip.it

partners@reportec.it

pubblicità: edmondo.espa@reportec.it

Diffusione: 12.000 copie

Iscrizione al tribunale di Milano n° 515 del 13 ottobre 2011.

Stampa: A.G.Printing Srl, via Milano 3/5
20068 Peschiera Borromeo (MI)

Immagini: Dreamstime.com

Proprietà: Reportec Srl, via Gian Galeazzo 2, 20136 Milano

Tutti i diritti sono riservati

Tutti i marchi sono registrati e di proprietà delle relative società

TRA VIRGOLETTE

La Digital Transformation e la nuova innovazione	7
Dalla mobility e dal cloud le opportunità per il canale	8
Il posto di lavoro 2.0	9

PANORAMI

Assinform: si deve fare di più	10
La sicurezza a rischio per il Rapporto Clusit nuova edizione 2015	16
Cresce il VoIP nelle aziende. I motivi del successo	20
Lo Stato di Internet secondo Akamai	22
L'internazionalizzazione delle PMI passa per la Generazione Z	24

PRIMO PIANO

30 ANNI DI SICUREZZA	26
G Data stringe il rapporto con i partner valorizzandone competenze e fedeltà	27
G Data e i trent'anni di sicurezza	30





LIBERATI

DEL TUO VECCHIO CENTRALINO
GRAZIE A UN CENTRALINO SOFTWARE IP

AGGIUNGE MOBILITA' AUMENTA LA PRODUTTIVITA' ABBATTE I COSTI

10 Vantaggi di 3CX Phone System

1. Software based: Facile da installare e gestire
2. Conveniente all'acquisto ed in caso di espansione
3. Collegati da ovunque con le app per iOS & Android
4. Sfrutta la tua infrastruttura IT esistente e le tue risorse hardware
5. Risparmia sulla bolletta grazie a connessioni VoIP e agli interni remoti o mobili
6. Videoconferenza integrata su tecnologia WebRTC
7. Gestione avanzata delle code di chiamata per un miglior customer service
8. Integrabile in piattaforma CRM e di contabilità
9. Standards based: compatibile con i più popolari telefoni IP e provider VoIP
10. Funzionalità Click 2 Call da pagina web



3CX[®]
Software PBX for Windows

Scarica la versione gratuita da
WWW.3CX.IT
o chiamaci allo +39 (055) 093 5447



IN DETTAGLIO

Oracle spinge i partner verso il cloud	32
Achab automatizza business continuity ed endpoint management	34
Hewlett Packard Enterprise punta sull'IT digitale del futuro	36
Commvault: massima flessibilità per crescere insieme	38

FOCUS

3CX e il VOIP avanzato	65
Brother spinge sull'efficienza accelerando la digitalizzazione	69
F-Secure mette al sicuro la mobility del mondo Enterprise	72



REPORT

CLOUD E IT AS A SERVICE	41
L'approccio al cloud di Fujitsu per la Human Centric Intelligent Society	42
Hitachi Systems CBT: cloud all'insegna di continuità e internazionalizzazione	46
L'infrastruttura Retelit per servizi di connettività e business continuity	48
Le soluzioni data center di Aruba per la legacy transformation	50
Da CIE Telematica soluzioni di rete e controllo per i servizi nell'Era cloud	52
Le soluzioni cloud di Infor per il business e l'ottimizzazione	54
Cloud transformation con Telecom Italia TIM	56
Le soluzioni Cloud ibride iNebula per proteggere i dati aziendali	58
Mobilità sicura nel cloud con F-Secure Freedom for Business	60
Il cloud ibrido di Dimension Data per la trasformazione dell'IT	62

endian

ENDIAN 4i EDGE 515

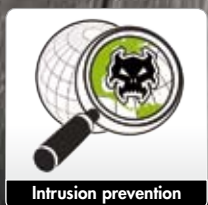
La nuova appliance per la protezione degli ambienti industriali



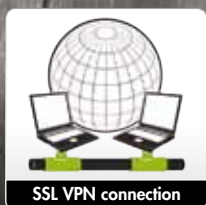
- ✓ Temperatura da -20 a +70°C
- ✓ Accesso VPN semplice e sicuro
- ✓ 3G Module
- ✓ Dual Power Input 24V DC
- ✓ DIN Rail/Wall Mount



Stateful packet firewall



Intrusion prevention



SSL VPN connection



DI/DO support



Centralized management



Serial over IP

LA DIGITAL TRANSFORMATION E LA NUOVA INNOVAZIONE

Viene prima la Digital Transformation o il marketing dei vendor che ne esalta il contenuto innovativo?

Diverse imprese hanno iniziato già da qualche anno ad approcciare nuove tecnologie ridisegnando i sistemi informativi aziendali, ma la maggior parte delle aziende italiane (e probabilmente non solo italiane) mantengono un approccio tradizionale. Ciò non tanto perché frenate da sistemi o applicativi legacy, ma semplicemente perché non hanno ancora identificato un ritorno economico in un processo di trasformazione che, in parte, comunque affrontano, ma che non può essere completato senza la larga banda. IDC parla di Terza Piattaforma dal 2011, identificandola come un IT basato su cloud, mobility, social e big data.

La mobility certamente porta flessibilità a tutti e ogni impresa ne beneficia, ma non tutti allo stesso modo. Sono le imprese molto distribuite, tipicamente di servizio, con una grande componente di forza lavoro sul campo, a trarre i benefici maggiori. Ma nella maggior parte dei casi non si può parlare di una rivoluzione.

Social e big data portano innovazione soprattutto alle imprese che si rivolgono a un mercato di massa. Sono infatti queste ultime che traggono vantaggio dall'interazione sui social e dagli insight sui big data.

Mobility, cloud, big data e social promettono una rivoluzione, ma larga banda e skill shortage sono ancora un ostacolo allo sviluppo

di *Gaetano Di Blasio*



Anche per quanto riguarda il cloud, i vantaggi non sono uguali per tutti e, se il costo dell'laaS si sta abbassando facendo ben sperare le imprese e disperare il canale ICT, il vero problema è costituito dalla banda. Quante imprese hanno accesso a un'Adsl a 20 Mbps o poco più? Con questa capacità può lavorare in cloud forse un paio di utenti. Senza fibra ottica a 100 Mbps non si genera un volano di efficientamento sufficiente a spostarsi in cloud, ma si possono solo attivare soluzioni e servizi mirati. In parte è quanto si sta facendo, con una crescita di software e servizi testimoniata dal rapporto Assinform (si veda pagina 10), che dimostra una certa vivacità soprattutto per le applicazioni mobile.

Si assiste, però, a una frammentazione dei progetti, con relativo abbassamento di fatturato e profitto medio per contratto. Per qualche Var e System integrator più grande può diventare un problema, sia in contabilità sia, anzi soprattutto, presso una forza vendita abituata a impegnarsi su trattative di più ampio respiro. Il rapporto Assinform denuncia la necessità d'intervenire sul fronte infrastrutturale e il Governo si sta muovendo, però sottolinea anche la penuria di competenze. Qui si prospetta un'opportunità

per chi riesce a rispondere a all'esigenza di supporto. Per farlo occorre cambiare prospettiva. I neolaureati pretendono di essere subito "inquadri" e hanno poca voglia di fare gavetta. D'altro canto, una formazione di lunga durata non conviene a nessuno, anche perché i tempi di sviluppo si sono contratti ed è sempre più difficile prevedere oggi quali competenze occorrono nell'immediato futuro.

Negli Stati Uniti, già abituati a un'educazione "leggera" hanno dunque progettato una formula innovativa basata su "bootcamp". Full immersion su "micro" tematiche permettono di formare competenze in una o due settimane. Esperienze del genere vengono realizzate anche in Italia, per esempio dal Talent Innovation Garden.

C'è, infine, l'aspetto della sicurezza che nei grandi progetti finisce con essere trascurata e vista come un costo, mentre nello sviluppo di una soluzione rappresenta una componente imprescindibile (può una banca creare un'App di pagamento insicura), quindi è più facile introdurla tra le voci che contribuiscono al TCO e al calcolo del ROI". Chi ha investito nello sviluppo di competenze sulla sicurezza in passato può oggi raccogliere più frutti che in passato. ❖

DALLA MOBILITY E DAL CLOUD LE OPPORTUNITÀ PER IL CANALE

Gli operatori di canale sono alle prese con un mercato in forte evoluzione per il quale si cerca di identificare l'approccio migliore, e a come riorganizzare la propria offerta per far fronte alle richieste dei propri clienti e possibilmente attrarne altri. I temi emersi ultimamente e più o meno avanti nella strada che dalla fase pionieristica porta alla consolidata nonché che maggiormente appaiono promettenti sono in definitiva la mobility, il cloud, la sicurezza e la UCC di nuova concezione, di cui peraltro la mobility rappresenta una componente essenziale.

Esistono indubbiamente dei timori, soprattutto connessi al necessario passaggio da un'offerta di tecnologie a una offerta di servizi, come nel caso del cloud, ma subito a ruota anche della UCC quando viene proposta in questo ambito. Timori motivati dal fatto che dopo essersi per anni attrezzati e preparati tecnologicamente per installare e supportare apparati, preparare i propri tecnici e abituati a far conto anno su anno su una parte di fatturato derivante da assistenza e espansione dell'installato, il passaggio al fornire servizi si prospetta, a torto o a ragione, a minor valore complessivo.

Cloud, Mobility, IoT e Sicurezza sono le opportunità per consolidare ed espandere la propria offerta

Viene in definitiva spontaneo chiedersi il classico "qui prodest?". Solo che a questo punto dell'evoluzione del mercato è una domanda che rischia di essere pleonastica perché non sembrano esserci molte alternative a intraprendere una significativa correzione di rotta per la propria strategia di offerta, perché il cloud e un IT, o meglio, un ICT sempre più virtualizzato e centrato su servizi è oramai qui per rimanere. Non che non siano comprensibile i dubbi che vengono quando i produttori si rivolgono al proprio canale affermando che il Cloud è relativi servizi sono una opportunità e non una minaccia, di certo non ci si aspetta che dicano altrimenti, ma va considerato che le soluzioni IT proposte come servizio richiedono necessariamente la localizzazione nell'ambito dell'utilizzatore finale e a parte servizi di base "on the shelf" come capacità di storage o limitate caselle di mail, portare, integrare e gestire applicazioni ICT nel cloud richiede comunque una competenza sistemistica e

una capacità di integrazione di cui usualmente le aziende non dispongono, così come ancor più complesso è gestire applicazioni distribuite tra ambiente IT privato e pubblico.

Per molti settori tecnologici poi, come per la UCC, sembra giunto alla fine il modo di essere del convenzionale centralino, soprattutto per ambienti aziendali di dimensione ridotta.

Ma anche qui l'evoluzione verso il servizio apre molte possibilità. Per esempio la fornitura di servizi di videocomunicazione, di videosorveglianza, di one number integrando l'offerta con soluzioni di mobility, nonché di sicurezza.

Indubbiamente quello che è richiesto è un grosso impegno nel rinnovamento delle competenze e non a caso i principali produttori e operatori del mercato sono impegnati in un grosso sforzo di training e di formazione dei loro partner. È difficile ipotizzare che dopo avervi dedicato cospicui investimenti decidano di cambiare strategia e fare in proprio. ❖

di *Giuseppe Saccardi*



IL POSTO DI LAVORO 2.0

Il posto di lavoro è sempre meno un posto fisico e sempre più uno spazio temporale da dedicare alla propria attività.

Questo cambio di paradigma è determinato essenzialmente dall'evoluzione di due aspetti tecnologici: la connettività e la mobilità. La connettività distribuita a larga banda ha consentito di proseguire in un percorso evolutivo che allontanava sempre più il lavoratore dalla collocazione fisica dei suoi strumenti di lavoro. Si è passati così dall'aver tutto all'interno del proprio pc, a un modello in cui i dati erano collocati su un server, allo spostamento in cloud sia dei dati sia delle applicazioni. Se la connettività ha delocalizzato gli strumenti di lavoro, la mobilità ha delocalizzato i lavoratori permettendogli di accedere alle risorse necessarie da qualsiasi località e in qualsiasi momento. Va poi evidenziata la contestuale e progressiva affermazione di un modello di lavoro sempre più collaborativo e concepito all'origine come risultato di un'attività condivisa, svolta aggregando i componenti di un team in base alle loro competenze senza più

Mobility, cloud, big data e social promettono una rivoluzione, ma larga banda e skill shortage sono ancora un ostacolo allo sviluppo

□ avere il vincolo della prossimità. La collaboration è stata, nello stesso tempo, oggetto e motore di questa evoluzione tecnologica. La congiuntura di questi aspetti apre ora le porte a quello che in molti chiamano "smart work" a indicare un modello che sfrutta tutti gli strumenti tecnologici e i servizi disponibili, per massimizzare l'efficacia dell'attività lavorativa, eliminando tutte le inefficienze e i ritardi associati agli impedimenti di tipo strumentale. La vera novità, soprattutto in un Paese come l'Italia, sono i vantaggi che questo approccio può portare non solo alle grandi aziende con uffici distaccati e molti dipendenti distribuiti, ma anche e soprattutto alle aziende più piccole che maggiormente risultano penalizzate da inefficienze nella gestione dei processi, obsolescenza tecnologica, capacità di coprire il territorio, mancanza di competenze tecnologiche e di budget. Anche le microimprese possono trarre beneficio dalla disponibilità

di strumenti IT a basso costo, sempre accessibili, costantemente aggiornati e a disposizione dei propri dipendenti sempre e ovunque.

Va, tuttavia, superato il classico problema culturale. Un'azienda che vuole pensare al posto di lavoro 2.0 deve essere un'azienda che cambia il suo modo di gestire il business e a cui sono richieste, non tanto competenze tecnologiche, ma attitudine e volontà a seguire questa strada di cambiamento, a partire dal management che, nelle PMI italiane, significa molto spesso l'amministratore unico.

Il premio per l'azienda è che lavorare non è mai stato più facile: forse è per questo che si lavora sempre di più. *

di *Riccardo Florio*



Assinform: si deve fare di più

Le componenti ICT più innovative, legate alla digital economy, fanno crescere il mercato.

Ma serve di più: dall'accelerazione dei programmi governativi per l'innovazione al coinvolgimento delle Pmi, alla creazione diffusa di nuove competenze.

di **Lanzetti**

Osserva Agostino Santoni, Presidente di Assinform (assente per cause di forza maggiore alla cerimonia di presentazione dei dati semestrali): «Dopo un decennio di costante erosione, il mercato digitale italiano ha imboccato la via della ripresa e dobbiamo tracciare la nuova rotta per la crescita. E quello che più conta è che le componenti più innovative e legate alla digital economy ora fanno crescere l'intero mercato, mentre sino allo scorso anno si limitavano ad attenuarne la caduta». Santoni però aggiunge: «Resta però il fatto che il nuovo trend è ancora fragile e che siamo ancora distanti dalla velocità di trasformazione digitale necessaria per recuperare il gap che ancora ci separa dagli altri paesi guida e che condiziona la nostra capacità di competere e creare nuova occupazione».



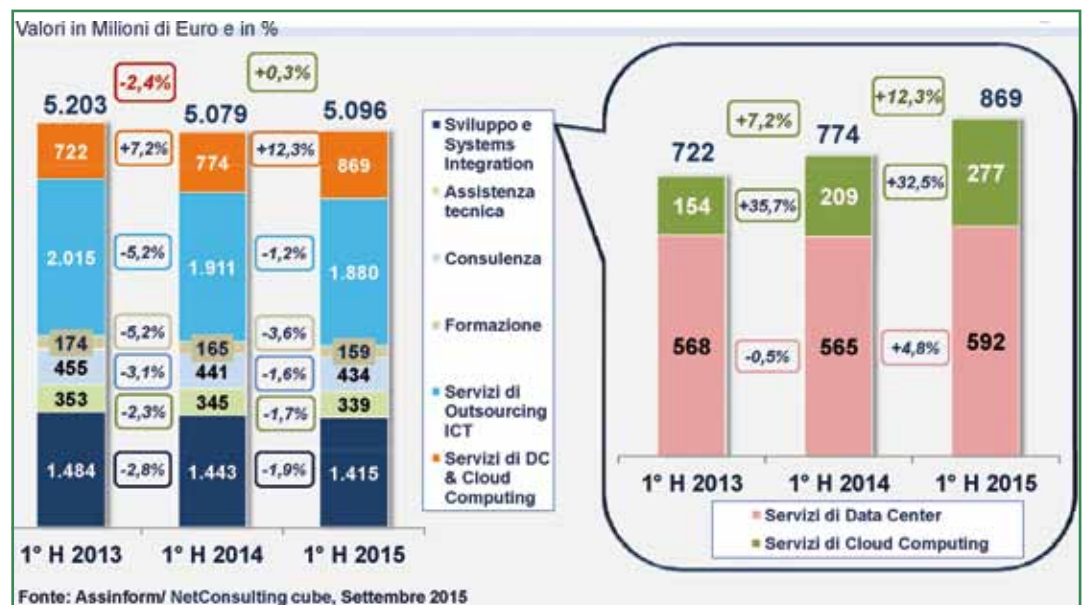
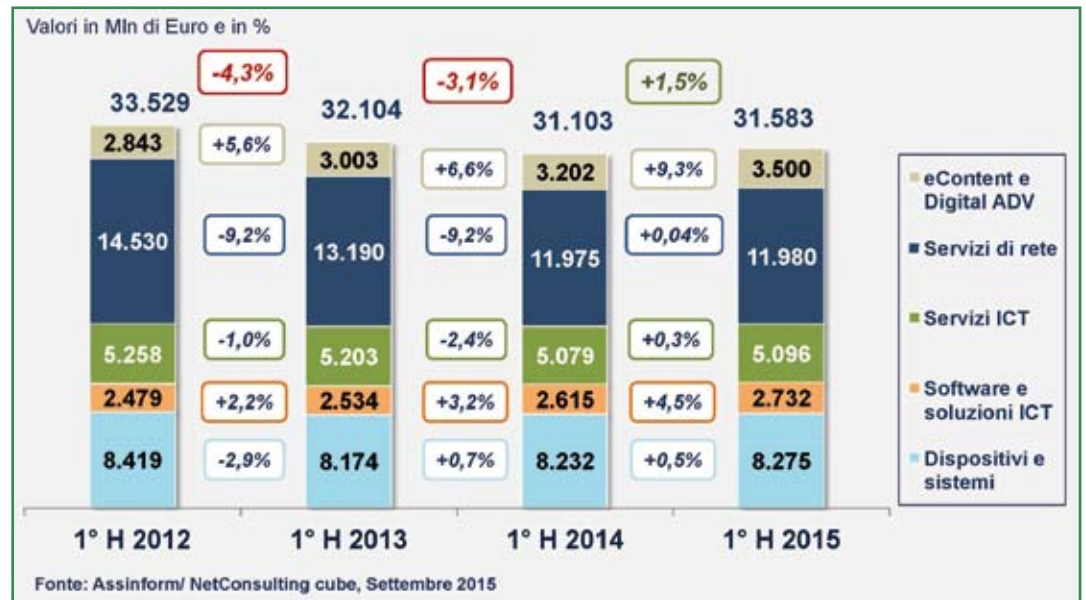
Le competenze mancanti

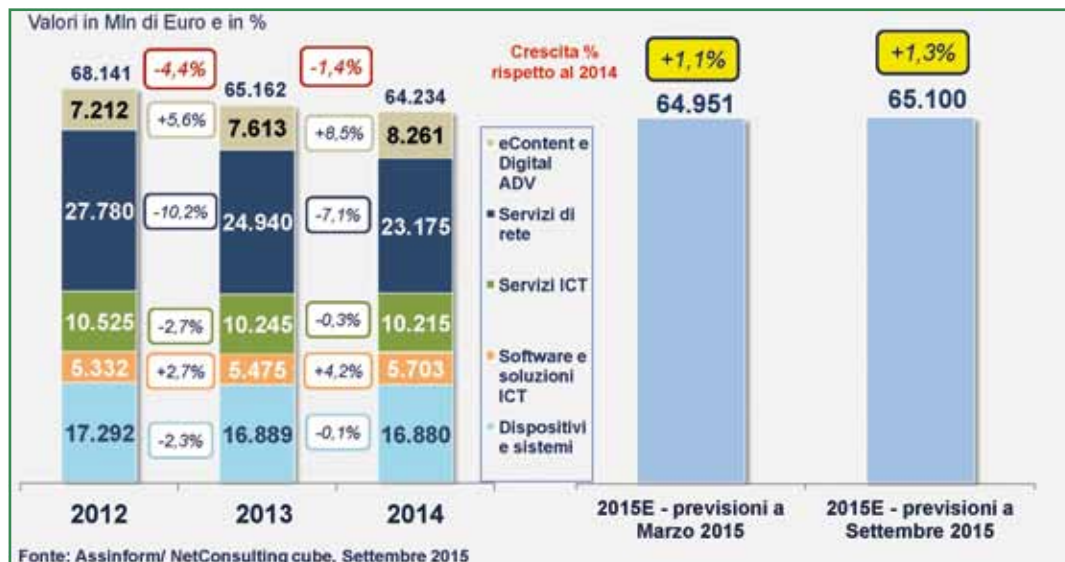
La trasformazione digitale rischia infatti di esser frenata anche dalla carenza di competenze. Sta crescendo il gap tra domanda e offerta di profili specializzati nelle nuove tecnologie ICT e nei nuovi business digitali. Ci sono mezzo milione di posizioni di lavoro disponibili che non si riesce a coprire per mancanza di skill. È quindi urgente intervenire sul sistema della formazione, creando così nuove opportunità non solo per il sistema, ma per centinaia di migliaia di giovani.

È questo il motivo che ha ispirato Assinform a farsi promotrice di un Osservatorio per le Competenze Digitali, che ha anche come ambizione quella di porsi come riferimento per le Università italiane sulle modifiche da introdurre nei loro programmi di studio, per assecondare la crescita economica e social del Paese.

Quali le figure di cui vi è maggiore esigenza? Una, già conosciuta, è quella dei data analyst. Ma la figura forse più dominante è quella dell'architetto informatico, quello che progetta l'architettura del sistema informatico, cioè concepisce le differenti componenti del sistema informatico e il loro assemblaggio ed è incaricato della loro evoluzione. Si tratta di una figura, che in considerazione anche della dif-

fusione del cloud computing, risulta estremamente strategica dato che condiziona il funzionamento di tutta la società. Inoltre, cosa ancora più seria e preoccupante, è la stessa figura del Cio tradizionale a essere messa in crisi perché il cambiamento in atto sul fronte delle competenze impongono profili per i quali sono state coniate nomi come Chief Information o Innovation Officer.





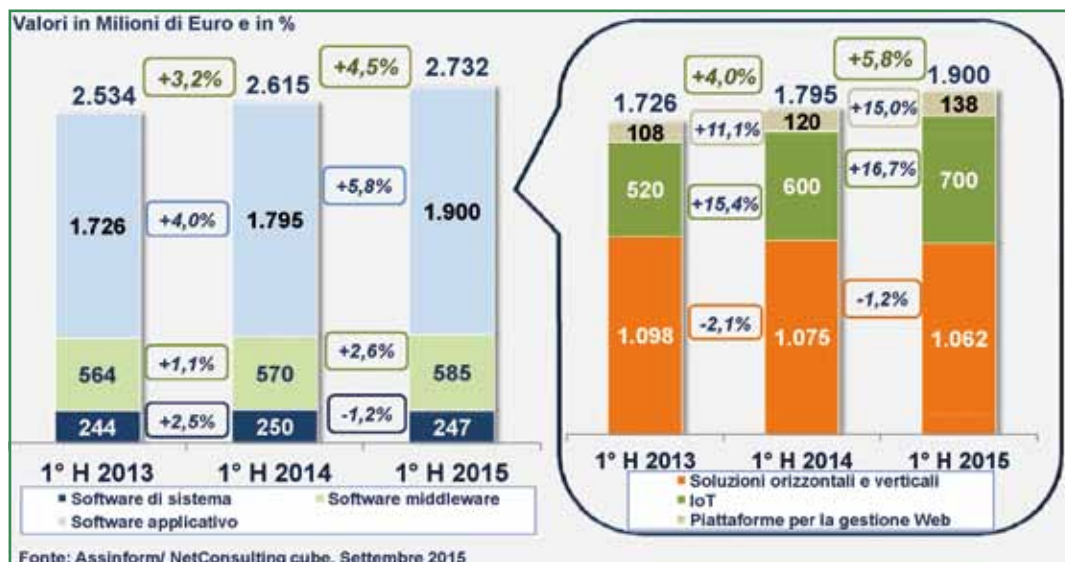
Come evidenziano anche i dati della Web Survey CIO del settembre scorso oggi le aziende dedicano a investimenti il 38% dei loro budget IT (il restante 62% rappresenta la spesa corrente): di questa fetta la parte rappresentata dai processi di digitalizzazione (ovvero Big Data/Analytics, Cloud, IoT e social) costituisce una parte rilevante, quasi il 60% assumendo l'incidenza delle risposte multiple.

Il ruolo delle aziende

In questa inversione sono le aziende, sottolinea Giancarlo Capitani, Presidente di NetConsultingcube, a sostenere lo sforzo maggiore dello sviluppo, sotto lo stimolo delle sfide digitali, dal cloud ai big data, dalla mobilità al social enterprise, fino all'Internet of Things, che sta esplodendo: questo segmento nel primo semestre dell'anno ha totalizzato ricavi per 700 milioni di euro con una crescita del 16,7% sul corrispondente periodo del 2014.

In altri termini le aziende puntano, anche se non ancora come ci sarebbe bisogno, alla modernizzazione infrastrutturale e al consolidamento applicativo.

Per contro, stando almeno ai dati Istat, la spesa delle famiglie per le dotazioni di informatica e telecomunicazioni risulta in contrazione dell'1,5%. Contrazione che trova riscontro nelle vendite complessive di tablet che sono diminuite nel semestre in volumi del 14% (a 1,23 milioni da 1,43 milioni nei primi sei mesi 2014).



Il motivo del crollo in questo caso sono così spiegati da Capitani: poche innovazioni significative di prodotto, relativa saturazione del mercato consumer e ancora scarsa adozione delle "tavolette" nel mondo aziendale (non a caso Apple e Samsung, i due vendor leader, stanno sempre più avvicinando le aziende per ridare lustro a questo prodotto). In flessione anche le vendite di desktop (-7%) e

di notebook (-3%).

Per i desktop si è scesi da 710mila pezzi a 660mila e per i Pc mobile da 1,350 milioni a 1,310 milioni. In questo caso hanno fatto da freno l'attesa per Windows 10 e la offerta di sistemi "ibridi", quelli che integrano il classico tablet a Pc ultraleggeri, un fenomeno peraltro analogo a quello di altri Paesi. Osservazioni diverse per gli smart-

phone, le cui vendite sono cresciute del 7,4% a 1.430 milioni, trainati dall'interesse alle nuove applicazioni in mobilità. Interesse reso ancora più evidente dalle crescite rilevate nel primo trimestre 2015 sul primo trimestre 2014 per le SIM con traffico dati: (+16,5%, a 45,1 milioni di unità) e il traffico su rete mobile (+49,1%, per 158 milioni di gigabyte).

La tenuta del software e la ripresa dei servizi ICT

Il comparto del software e delle soluzioni ICT, già in ripresa lo scorso anno, ha mostrato nell'insieme ancora più brio, raggiungendo a meta anno 2.732 milioni (+4,5%). Anche qui è evidente il segno della trasformazione in atto. È infatti cresciuto bene il software applicativo (1.900 milioni, +5,8%) e, proprio sull'onda delle componenti più innovative, le piattaforme per la gestione web (138 milioni, +15%) e l'IoT (per il manufacturing, l'energy management, l'automotive,



Le componenti digital che fino all'anno scorso rallentavano la caduta, oggi fanno crescere il mercato





DE gustare

alla scoperta dei sapori d'Italia



NOTIZIE
ROAD TO DUBAI, LE ECCELLENZE ITALIANE SI PRESENTANO

**giornalisti,
enologi,
chef,
nutrizionisti,
esperti alimentari
vi promettono
un'esperienza
nuova**



4 ORE AGO
NOTIZIE
**OLIO, FIRMATO
PROTOCOLLO PER
VALORIZZARLO**



01 GIUGNO 2015

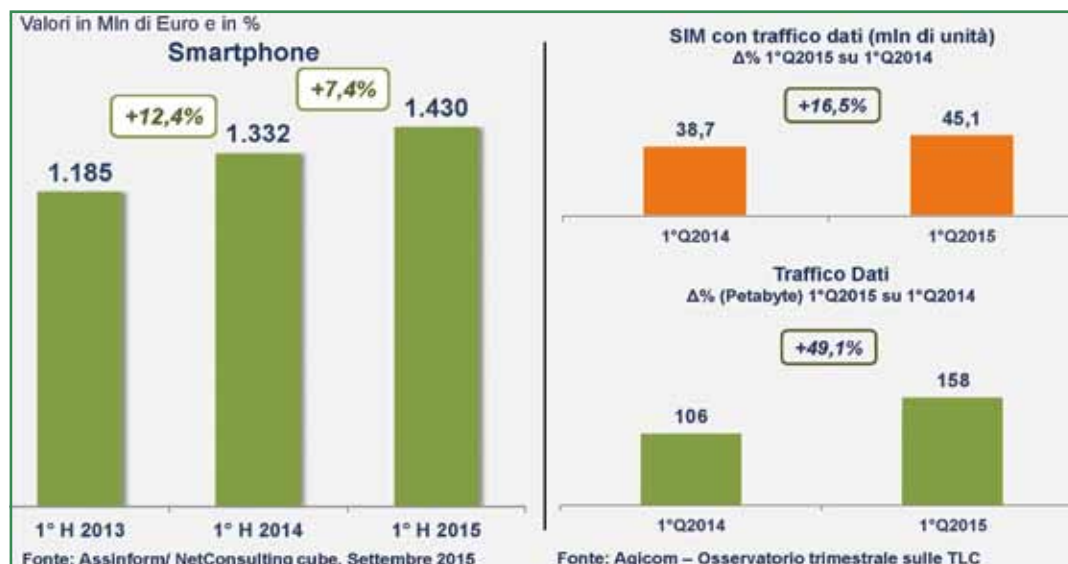
La Toscana di Biella Agricoltura biodinamica Asparago in cucina



DE gustare
alla scoperta dei sapori d'Italia

Alla corte del RE

www.de-gustare.it



ecc.), che hanno più che compensato il calo delle soluzioni applicative tradizionali (-1,2% a 1.062 milioni, con dinamiche comunque in miglioramento rispetto ai primi sei mesi dello scorso anno).

Con quali conseguenze a livello di vendor? «Non di poco conto - è l'opinione espressa da Capitani - I mutamenti in atto stanno avvantaggiando i system integrator, soprattutto grandi, e i fornitori di nicchia ma creando seri problemi a tutto il sistema dell'offering che sta nel mezzo».

Una nota molto incoraggiante viene dai servizi ICT, secondi solo ai servizi di rete per peso sul mercato digitale complessivo. La crescita rilevata, per quanto contenuta (+0,3% a 5.096 milioni), pone fine a un trend negativo che durava da anni e che rivela tutta la consistenza dell'emergere di nuovi e più evoluti trend di spesa e di investimento. Il comparto è infatti trainato dai servizi di data center e cloud computing (+12,3% a 869 mi-

“I mutamenti in atto stanno avvantaggiando i system integrator, soprattutto grandi, e i fornitori di nicchia ma creando seri problemi a tutto il sistema dell'offering che sta nel mezzo”

lioni per entrambi) che compensano l'andamento in lieve calo di tutti gli altri segmenti (outsourcing -1,2%, formazione-3,6%, consulenza -1,6%, assistenza tecnica -1,7%, sviluppo applicativo e systems integration -1,9%), più esposti sui fronti dell'ICT tradizionale.

Insomma la trasformazione in atto obbliga a un ripensamento delle competenze, soprattutto per quei vendor che vogliono diversificarsi

nei comparti più dinamici come quelli dei servizi cloud (sempre nel primo trimestre il giro d'affari concluso in questo comparto è stato di 277 milioni di euro, con un incremento di oltre il 32%) e dei servizi di Data Center (592 milioni, +4,8%).

Previsioni per fine anno

Il piccolo miglioramento che si è registrato nel nostro Paese negli ultimi mesi in campo economico ha suggerito agli analisti di NetConsultingcube di rivedere leggermente in meglio la chiusura per fine anno anche per il mercato digitale: un +1,3% anziché un +1,1%. Il valore atteso è dunque 65.100 milioni di euro. Nulla è stato ipotizzato durante l'incontro per il prossimo anno. La sola indicazione più volte ribadita è la necessità di fare di più per aiutare l'impresa in un contesto di forte cambiamento. Le minacce non mancano, in compenso ci sono anche delle opportunità come testimonia l'ecosistema delle start up innovative: nel periodo marzo-giugno Infocamere ne ha censite 1620, in forte crescita e ormai pari al 30% di tutte le nuove aziende. Da parte sua Capitani ha auspicato anche per il nostro Paese un progetto simile a quello francese di “Ambition Numérique”, un piano di settanta “Raccomandazioni” per trasformare il vicino Paese addirittura in una “Rèpublique numérique”. ❖

La sicurezza a rischio per il Rapporto Clusit nuova edizione 2015

Cresce la pressione del Cybercrime che pesa per il 66% degli attacchi, ma in Italia è peggio, mentre sorgono nuovi fronti di attacco a cominciare dall'IoT. Il Security Summit apre il mese della sicurezza a Verona

di Gaetano Di Blasio

Consueto aggiornamento autunnale del Rapporto Clusit presentato a Verona in occasione della tappa scaligera del Security Summit. Un rapporto sempre più ricco, come sottolinea il presidente onorario del Clusit, Gigi Tagliapietra, evidenziando i nuovi contributi al rapporto.

Nel 2015, infatti, oltre alle analisi egregiamente svolte dai gruppi di lavoro in seno al Clusit e al contributo rinnovato da parte di Fastweb, si registrano i contenuti inediti di Akamai, di IBM, della Polizia Postale e delle Comunicazioni e del Nucleo Speciale Frodi Tecnologiche della Guardia di Finanza. Per l'edizione 2016, inoltre, sono previsti altri "ingressi", a cominciare da IDC, che con il Clusit ha siglato una partnership.

L'evento, organizzato dall'associazione di professionisti della sicurezza in collaborazione con Astrea presso l'hotel Crowne Plaza Verona Fiera, ha aperto in Italia il mese europeo della sicurezza informatica, cioè l'European Cyber Security Month, campagna dell'Unione Europea, organizzato dall'agenzia europea ENISA e supportata nel nostro Paese dal Clusit.

Un mese in cui è fondamentale l'opera di sensibilizzazione e nulla di meglio, per questo dell'analisi sugli attacchi del primo semestre 2015, che aggiornano il Rapporto. Quest'ultimo, inoltre, viene redatto dal 2011, per cui comincia a esserci uno storico interessante, che consente alcune



La tradizionale foto il con rapporto al Security Summit di Verona nel 2015



valutazioni temporali. In 54 mesi dalla prima edizione, gli esperti del Clusit hanno classificato come gravi, in media, 88 incidenti al mese, ogni mese. Nel primo semestre 2015 sono stati 86 al mese, ma valutati con nuovi criteri di classificazione (per esempio vengono esclusi i defacement fino allo scorso anno considerati gravi, ma oggi privi d'impatto), introdotti per allinearli al livello crescente delle minacce.

I nuovi criteri hanno determinato una riduzione del numero assoluto di attacchi gravi presi in considerazione nel 2014 (altrimenti ci sarebbe registrato un aumento del 10%), ma nel primo semestre 2015, pur applicando i nuovi criteri, la crescita rispetto al primo semestre 2014 è del 15%.

Gli highlights sulle minacce

Rapidamente evidenziamo i principali dati emersi, cominciando dall'ulteriore aumento del cybercrime, che è stato identificato quale responsabile del 66% degli attacchi noti gravi, avvenuti nei primi sei mesi dell'anno. Questo a livello globale, ma in Italia potrebbe essere anche molto peggio, considerate le misurazioni sulla rete di Fastweb, che ha analizzato 5 milioni di eventi, attribuendo al cybercrime il 93% degli attacchi 2014 (dato sostanzialmente confermato nei primi sei mesi 2015 con il 92,2%). Volendo guardare il bicchiere mezzo pieno, va detto che questa pressione ha prodotto una maggiore consapevolezza dei rischi e dell'ineluttabilità degli attacchi. Ciò non toglie che la maggior parte delle imprese italiane non si accorgono di essere state attaccate e, quando lo scoprono è con molto ritardo. Il risultato sono danni in Italia da incidenti e disastri per 9 miliardi di euro in un anno, come spiega Andrea Zapparoli Manzoni, membro del Clusit tra gli autori dell'analisi sugli attacchi.

Sempre Zapparoli sottolinea l'emergere di nuove minacce che riguardano ambiti specifici, quali l'automotive (con accessi all'elettronica di bordo e ai dispositivi in tasca ai passeggeri tramite Bluetooth), l'entertainment

(con le funzioni delle console di videogame sfruttate a scopi malevoli) e, più in generale, l'Internet of Things o, meglio, l'Internet of Hacked Things. Presi di mira con continuità nel 2015 aziende dei settori telecomunicazioni e Grande Distribuzione Organizzata.

Interessante il dato osservato sulla rete di Fastweb (oltre 6 milioni di indirizzi IPv4): dopo

il boom del 2014, gli attacchi DDoS sono calati nei primi sei mesi del 2015 in numero, volume e durata, afferma Davide Del Vecchio, responsabile del SOC di Fastweb.

Pierluigi Rotondo di IBM, invece, tra le risultanze delle analisi sulle minacce, segnala il netto miglioramento delle tecniche di evasione registrato in tutti i malware. Si tratta di tecnologie, per esempio di mascheramento, che consentono di eludere i controlli da parte dei sistemi per la sicurezza, quali antivirus ma anche firewall e IPS (Intrusion Prevention System).

Oltre gli attacchi

Il Rapporto contiene anche molto altro non direttamente connesso con gli attacchi e le minacce e, in particolare, i sempre più numerosi "Focus On" di approfondimento, tra cui quelli sui temi dell'Internet of Things, M-Commerce e i Bitcoin, con aspetti tecnici e legali della criptovaluta, nonché sulla doppia autenticazione per l'accesso ai servizi di posta elettronica.

Altri contenuti del report brevemente presentati a Verona hanno riguardato: la sicurezza dei siti Web appartenenti alla Pubblica Amministrazione; il regolamento generale sulla protezione dei dati, con le novità per i cittadini, le imprese e le istituzioni; le tematiche legali relative al cloud e alla sicurezza; il Return on Security Investment; l'impatto della Direttiva 263/agg.15 di Banca d'Italia sugli operatori del settore bancario.

Molti di questi temi, insieme agli attacchi, hanno alimentato la discussione nella sessione plenaria, con una tavola rotonda moderata da Tagliapietra

For deeper network security

look beyond the obvious.

Dell™ SonicWALL™ next-gen firewalls provide a deeper level of network security without slowing down performance.

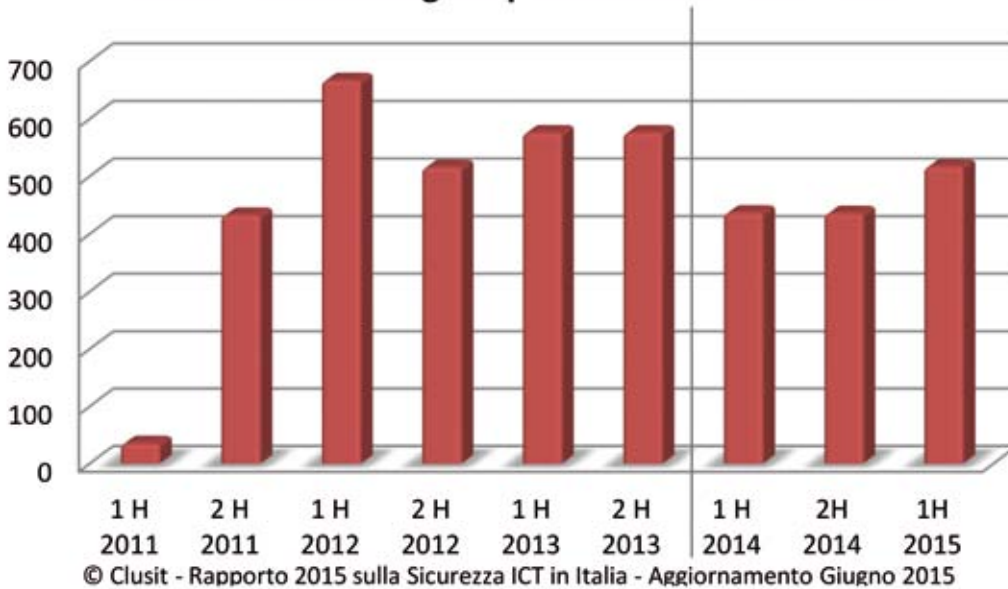
Not all next-generation firewalls are the same. To start, Dell SonicWALL next-generation firewalls scan every byte of every packet while maintaining the high performance and low latency that busy networks require. Additionally, Dell SonicWALL network security goes deeper than other firewalls by providing high-performance SSL decryption and inspection, an intrusion prevention system that features sophisticated anti-evasion technology, and network-based malware protection that leverages the power of the cloud. Now your organization can block sophisticated new threats that emerge on a daily basis.

Go deeper at: sonicwall.com/deep



The power to do more

Numero di attacchi gravi per semestre - 2011 - 2015



4194 attacchi analizzati dal gennaio 2011 al giugno 2015

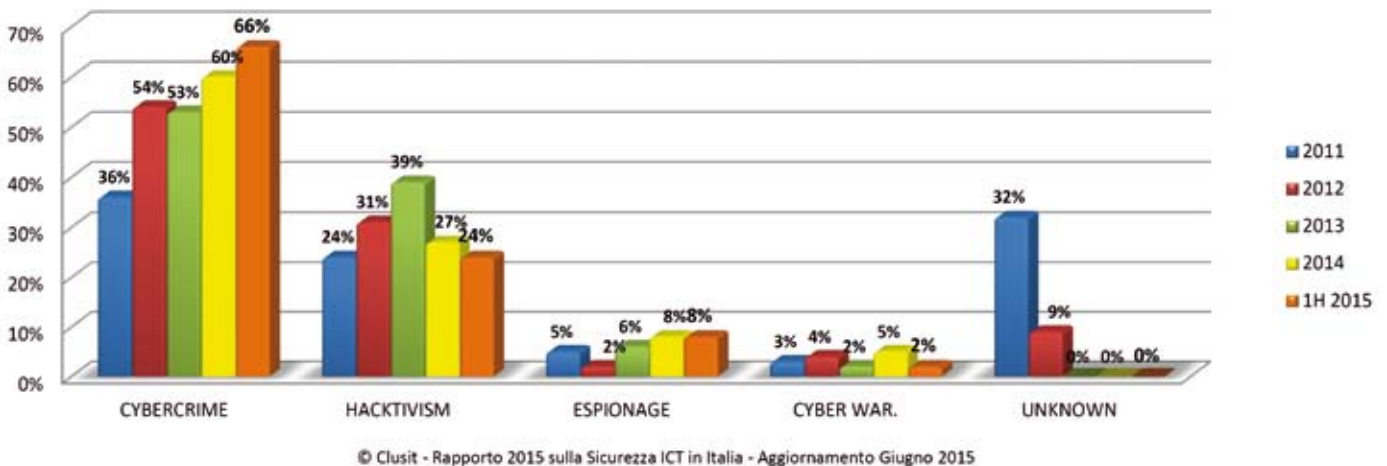
- 469 nel 2011
- 1183 nel 2012
- 1154 nel 2013
- 873 nel 2014 (*)
- 517 nel 1H 2015

tra, con la partecipazione, oltre che di Zapparoli, Del Vecchio, Rotondo, anche di Stefano Pasquali, responsabile dell'unità organizzativa Comunicazione Informatica del Comune di Verona, Alberto Mercurio Referente Tecnologie Digitali UNIS&F (Unindustria Servizi & Formazione Treviso Pordenone); Roberto Tarocco, Regional Account Manager di Trend Micro, Matteo Perazzo di DiGi International. Piuttosto allarmante il quadro della situazione sotto tutti i punti di vista,

basti ricordare il commento tranchant di Mercurio: «La consapevolezza c'è, ma si agisce solo quando accade qualcosa grave».

Insomma, una nazione alla mercé dei cyber criminali. In pillole gli ingredienti per una cura essenziale espressione della tavola rotonda: cyber resilience, sharing delle informazioni, prevenzione, controllo continuo delle pratiche basilari per la sicurezza e ancora tanta cultura in azienda su tutti i dipendenti. ❖

% Attacks by Attacker 2011 - 1H 2015



Cresce il VoIP nelle aziende.

I motivi del successo

La mobilità in costante espansione e il voler essere sempre in contatto, accompagnati alla riduzione dell'Opex, sono i motivi del crescente ricorso al Voice Over IP

di **Giuseppe Saccardi**

I dati di mercato confermano le previsioni degli analisti di una crescente accettazione e diffusione della voce su IP. Un fenomeno che, forse anche senza il bisogno degli analisti, è sotto gli occhi di tutti. Guardandosi intorno, in ufficio, quando si viaggia e persino negli ambiti domestici, soprattutto quelli in aree di elevata urbanizzazione già serviti dalla fibra ottica, basta poco per rendersi conto della rapidità con cui si sono diffusi smartphone e tablet e le nuove tecnologie per le telecomunicazioni via IP fruibili tramite tali dispositivi, un progresso epocale, confermato proprio da numerose ricerche di mercato.

La Transparency Market Research, ad esempio, evidenziano in 3CX, un produttore di centralini IP software-based per Windows, ha rilevato in proposito che il mercato globale dei servizi VoIP, che registrava nel 2013 un valore pari a 70.9 miliardi di dollari, è destinato a raggiungere i 136.76 miliardi di dollari nel 2020, con un tasso di crescita annuo del 9.7%. Visti i tempi, con crescite di altri settori dell'ICT che sono bel lontane da quelle a due cifre considerate normali solo pochi anni addietro, è di certo un tasso di crescita del tutto invidiabile.

Quanto all'Italia, dal 12° Rapporto Censis-Ucsi del marzo 2015 sulla comunicazione, promosso da Rai, Mediaset e Telecom Italia, è emerso un dato significativo e cioè che oltre il 16% degli utenti Web italiani effettua chiamate tramite i servizi VoIP, anche se non sempre lo sanno.

Ma vediamo assieme a 3CX quali sono i motivi alla base di una tale ampia accettazione da parte del mercato.

Tra i vari, quello che si prefigura come il principale motore dell'attuale e

prevedibile continuativo successo di questo mercato è l'adozione di dispositivi "smart", tra cui in primis smartphone e tablet, nel settore privato e nell'ambito aziendale. Ma non si tratta solo di questo. Ulteriori impulsi di natura infrastrut-



Oltre il 16% degli utenti Web italiani effettua chiamate tramite i servizi VoIP, anche se non sempre lo sanno

turale rendono infatti l'adozione del VoIP ancora più interessante perché vanno ad incidere su due degli aspetti più considerati in azienda quando si deve rinnovare l'infrastruttura tecnologica e decidere che strada intraprendere, e cioè il Capex e l'Opex. Tra questi in particolare:

- I servizi VoIP erogati in "hosting", ritenuti ideali per chi si pone l'obiettivo di incrementare la produttività degli utenti aziendali mobili senza necessariamente doversi occupare della gestione.
- La crescente fruibilità di servizi VoIP erogati tramite infrastrutture WiFi, per andare incontro alla domanda di una maggior flessibilità degli strumenti per le telecomunicazioni impiegabili con dispositivi wireless.
- La possibilità apparsa di recente sul mercato di effettuare videochiamate di gruppo gratuite, o conferenze web, per rispondere alla necessità di team virtuali e dipendenti remoti di comunicare faccia a faccia pur trovandosi a migliaia di chilometri di distanza. Un approccio che permette di ottimizzare la produttività e allo stesso tempo ridurre i costi di viaggio.

C'è comunque un dato di fatto immutabile: molti dipendenti lavorano da remoto e sono mobili, dipendono quindi da smartphone e tablet per le proprie comunicazioni e per la conduzione del loro business quotidiano, compreso la realizzazione di meeting virtuali tra gruppi di lavoro, dipendenti o clienti, anche mentre sono in viaggio. La crescente frequenza di utilizzo di tali strumenti e la crescente importanza conferita alle telecomunicazioni in mobilità contribuiscono indubbiamente alla affermazione crescente del VoIP, che per ora, conferma 3CX, non da alcun segno di rallentamento.

I benefici economici ed operativi del VoIP

Nel complesso, quelli citati nei paragrafi precedenti agiscono tutti come fattori propulsori corresponsabili della crescita del mercato VoIP e sono fattori che forniscono reali benefici alle aziende. Tre quelli che possono essere considerati i principali:

- **Meno costi** - I servizi VoIP forniscono maggiore mobilità alle aziende e permettono di migliorarne la comunicazione senza dover investire in linee telefoniche ad hoc, hardware o infrastrutture on-premise, qualora si opti per un centralino IP fruito in modalità hosted. Le piattaforme VoIP sono duttili e scalabili in base alla crescita dell'azienda o a variazioni delle esigenze, e in sostanza assicurano ad ognuno la possibilità di connettersi e di accedere al sistema tramite il proprio dispositivo mobile.
 - **Maggiore collaborazione** - I servizi VoIP permettono a colleghi e team di collaborare con standard più elevati, che si trovino in sede o in viaggio, quindi anche tramite dispositivi mobili, partecipando alle videoconferenze e fruendo dello scambio di comunicazioni in tempo reale da qualsiasi luogo. I servizi VoIP wireless rendono possibile di fatto il collegamento di qualsiasi smartphone e tablet alla rete aziendale, senza che essi siano collegati via cavo al centralino.
 - **Mobilità più facile** - Sempre meno impiegati lavorano da una singola postazione, la formula "home office" è ormai molto praticata e nota ai più. Che ci si trovi in viaggio per motivi commerciali, ad una conferenza o evento dall'altra parte del mondo, al lavoro in un ufficio satellite o si lavori da casa con orari flessibili, sono innumerevoli gli strumenti a disposizione degli utenti per svolgere il proprio lavoro, fermo restando che poter comunicare in tempo reale e a faccia a faccia e avere accesso costante alle informazioni sono le chiavi della produttività.
- Non ultimo, il VoIP consente di integrare i dispositivi mobili nel centralino alla stregua di un regolare interno, assicurando la reperibilità tramite il servizio di "numero unico", che ci si trovi in ufficio o in viaggio, e prevenendo la condivisione del proprio numero di cellulare, spesso privato (in virtù del BYOD), con terzi. Le chiamate ricevute dal centralino aziendale vengono instradate direttamente al proprio dispositivo mobile. In questo modo non si corre il rischio di perdere comunicazioni importanti e si potrà lavorare da qualsiasi luogo e senza interruzioni. ❖

Il mercato globale dei servizi VoIP, dai 70.9 miliardi di dollari nel 2013, è destinato a raggiungere i 136.76 miliardi di dollari nel 2020

Lo Stato di Internet secondo Akamai

I dati raccolti dalla Akamai Intelligent Platform fotografano lo stato della rete. L'Italia è 23esima nei Paesi EMEA per velocità media di connessione, ma è aumentata del 13% l'adozione della banda larga

di Paola Saccardi



Cresce di anno in anno la velocità di connessione di Internet che va di pari passo con una maggiore diffusione e fruizione di contenuti video di alta qualità che vengono distribuiti in rete. Gli utenti sono sempre più esigenti e necessitano di servizi di connessione sempre veloci e disponibili ovunque.

Per conoscere l'evoluzione dello stato di Internet la società Akamai pubblica regolarmente un Rapporto che si basa sulle rilevazioni dei dati raccolti attraverso la Akamai Intelligent Platform e riporta le statistiche globali relative alla velocità delle connessioni e all'adozione della banda larga, lo stato di IPv4 e l'adozione di IPv6.

Di seguito riportiamo i trend che la società ha evidenziato sulla base dell'ultimo Rapporto relativo al secondo trimestre del 2015.

Cresce la velocità media di connessione

A livello mondiale risulta che la velocità media di connessione per il secondo trimestre 2015 è aumentata del 3,5% passando a un valore di 5,1 Mbps, mentre la percentuale di crescita anno su anno è del 17%. Il trimestre considerato ha visto in particolare sette Paesi europei nella lista dei primi 10. Tra questi è la Svezia a occupare il primo posto, con una velocità di 16,1 Mbps, seguono: Svizzera, Paesi Bassi, Norvegia, Lettonia, Finlandia e Repubblica Ceca rispettivamente nelle posizioni dalla quinta alla decima.

Questi Paesi hanno anche superato la soglia convenzionale dei 4 Mbps di velocità di connessione media, mentre 17 hanno superato la soglia dei 10 Mbps (Svezia, Svizzera, Paesi Bassi, Norvegia, Finlandia, Rep. Ceca, Danimarca, Romania, Belgio, Regno Unito, Irlanda, Austria, Germania, Portogallo, Slovacchia, Ungheria e Polonia).

Le variazioni anno su anno mostrano anch'esse un andamento positivo per i Paesi europei per quanto riguarda la connettività Internet. La Norvegia ha mostrato il progresso maggiore (+38%) e altri sei paesi hanno mostrato incrementi superiori al 20%: Slovacchia +34%, Portogallo +31%, Finlandia +27%, Polonia +25%, Spagna +22%, Germania +21%.

Purtroppo l'Italia non compare ai primi posti della classifica per velocità media di connessione, ma nell'Area EMEA si ritrova in 23esima posizione con una velocità di 6,4 Mbps nel secondo trimestre 2015. Risulta comunque in aumento del 12% rispetto al trimestre corrispondente nell'anno precedente.

In Italia la velocità media di connessione aumenta del 12%, ma con 6,4 Mbps in EMEA è 23esima

Nel secondo trimestre 2015 la velocità media globale di connessione di picco è cresciuta del 12% toccando i 32,5 Mbps. In Europa sono nove i Paesi che hanno evidenziato un declino variabile tra 0,2% in Slovacchia e 3,7% in Norvegia, compensato da un aumento negli altri Paesi, dallo 0,5% della Finlandia al 7,1% del Belgio. In nove dei Paesi esaminati la velocità media di picco è stata superiore a 50 Mbps con la Romania a guidare per la prima volta il gruppo con un valore di 72,1 Mbps. Il picco di velocità media di connessione raggiunto in Italia nel trimestre in esame è stato pari al 30,2% e si attesta in penultima posizione a livello EMEA.

La connettività broadband

Akamai ha introdotto nel proprio rapporto la misurazione della percentuale di indirizzi IP connessi con una velocità media superiore a 25 Mbps, che rappresenta il nuovo benchmark per la connettività broadband adottato dalla Federal Communication Commission a partire da Gennaio 2015.

È emerso che a livello mondiale il 4,9% degli indirizzi IP unici si è connesso alla rete Akamai a velocità superiori a 25 Mbps, con un incremento del 7,5% sul trimestre precedente. La Corea del Sud è il primo Paese al mondo nella penetrazione dei 25 Mbps.

Nel secondo trimestre sono sette i Paesi europei che si sono guadagnati una posizione nella classifica per l'adozione della broadband: la Svezia al quarto posto con una penetrazione del 15%, seguita da Lettonia, Svizzera, Lituania, Norvegia, Finlandia e Olanda nelle posizioni fino alla decima. L'incremento anno su anno varia da 0,8% per la Lettonia al 133% per la Lituania, unico Paese nella lista dei primi dieci a mostrare una penetrazione più che doppia rispetto al precedente anno.

A livello globale invece la percentuale di indirizzi IP unici connessi alla rete Akamai a velocità

di almeno 4 Mbps è salita nel secondo trimestre al 64% (+1,1%). In generale, l'Europa ha dimostrato alti livelli di penetrazione delle connessioni a 4 Mbps (Paesi Bassi 95%, Romania 94%, Danimarca 93%, Svizzera 93%, Svezia 92%, Belgio 91%, Austria e Finlandia 90%).

Anche l'Italia ha riportato una crescita nelle connessioni a banda larga di un certo interesse se si considera una variazione anno su anno (+13%), raggiungendo il 70% di penetrazione.

IPv4 and IPv6

Nel secondo trimestre 2015 sono stati quasi 804 milioni gli indirizzi IPv4 connessi alla Akamai Intelligent Platform da 242 località.

Per la prima volta dopo qualche trimestre, l'Italia esce dalla top ten globale, scalzata dall'India, passando da poco più di 18milioni di indirizzi connessi registrati nel primo trimestre 2015 a meno di 17milioni e mezzo nel trimestre in esame. Nella top ten, i Paesi che hanno registrato un declino sono gli Stati Uniti, la Cina e il Brasile.

Sono invece i Paesi europei che dominano la graduatoria delle prime dieci nazioni con la più alta percentuale di richieste ad Akamai su IPv6. Analogamente al trimestre precedente il Belgio ha mantenuto la prima posizione col 38% delle richieste. Al secondo posto la Svizzera che, col 23% delle richieste, ha mostrato l'incremento maggiore, con un balzo del 168% rispetto al trimestre precedente. Come nel trimestre precedente gli unici due Paesi non europei presenti nei primi dieci posti della classifica sono Stati Uniti e Peru. ❖

	Country/Region	% Above 25 Mbps	QoQ Change	YoY Change
-	Global	4.9%	7.5%	-0.5%
1	South Korea	29%	-5.5%	-24%
2	Hong Kong	16%	-2.9%	-11%
3	Japan	16%	17%	12%
4	Sweden	15%	-1.8%	26%
5	Latvia	13%	6.7%	0.8%
6	Switzerland	11%	18%	4.3%
7	Lithuania	11%	-9.2%	133%
8	Norway	11%	-1.1%	58%
9	Finland	11%	-1.0%	30%
10	Netherlands	10%	11%	12%

Figure 12: 25 Mbps Broadband Adoption by Country/Region

Akamai FASTER FORWARD
www.stateoftheinternet.com

Global Rank	Country/Region	Q2 2015 Peak Mbps	QoQ Change	YoY Change
6	Romania	72.1	0.6%	17%
8	Israel	71.4	6.2%	-14%
9	Sweden	62.8	0%	24%
12	Netherlands	60.9	2.1%	16%
14	Switzerland	59.4	-0.6%	11%
15	Belgium	57.3	7.1%	10%
17	Russia	54.2	1.9%	19%
18	Finland	53.2	-0.5%	31%
19	Hungary	51.7	2.7%	17%
23	United Kingdom	50.9	-1.2%	8.5%
25	Norway	50.0	-3.7%	34%
27	Czech Republic	48.7	-1.6%	11%
29	Portugal	48.2	3.0%	9.1%
31	Denmark	48.1	0.6%	-20%
32	United Arab Emirates	47.7	14%	35%
34	Spain	47.4	6.4%	27%
36	Germany	46.8	0.6%	12%
37	Ireland	46.4	-1.2%	9.5%
40	Slovakia	44.0	-0.2%	22%
41	Poland	43.5	-1.6%	22%
42	Austria	43.5	-1.1%	4.1%
52	Turkey	37.5	0.2%	21%
53	France	37.2	6.1%	24%
69	Italy	30.2	-0.3%	12%
123	South Africa	16.8	-0.3%	26%

Figure 30: Average Peak Connection Speed by EMEA Country

Akamai FASTER FORWARD
www.stateoftheinternet.com

L'internazionalizzazione delle PMI passa per la Generazione Z

La Generazione Z si prefigura come la leva strategica per le PMI che puntano a svilupparsi in contesti internazionali. Lo evidenzia una ricerca di Ricoh Europe

di **Giuseppe Saccardi**

Il punto di partenza, anche se nell'epoca di Internet sembra un istante molto remoto da prendere come riferimento, è che dal 1980 il commercio internazionale sta crescendo a un tasso che è doppio rispetto al PIL globale. In questo contesto le aziende non possono più permettersi di ignorare il mercato internazionale e le dinamiche che lo regolano e, da questo punto di vista, la crescita recente delle esportazioni italiane ne è una chiara presa d'atto.

Ma avere attuato delle misure positive potrebbe non bastare per far mantenere posizioni di mercato acquisite a fatica in uno scenario fortemente competitivo dove nuovi operatori appaiono di continuo e marchi che sembravano consolidati e inossidabili vengono invece acquisiti o posti fuori mercato. Quello che si deve fare per mantenere e consolidare le posizioni acquisite, evidenzia Ricoh, è considerare quali sono gli impatti della globalizzazione per le imprese.

I cambiamenti necessari da considerare

Quali, secondo Ricoh, i punti che si possono evidenziare? In sintesi:

- Le aziende si devono confrontare con consumatori globali che si aspettano però comunicazioni e campagne localizzate.
 - Il lavoro collaborativo sta trasformando il mercato globale delle idee e dell'innovazione e deve diventare parte integrante delle strategie delle aziende che hanno intenzione di espandersi oltreconfine.
 - La competizione tra le aziende si sposta a livello globale con conseguenze per le singole aziende e per i differenti mercati.
- È uno scenario che vede le PMI avvantaggiate nell'affrontare que-



Il 43% degli appartenenti alla Generazione Z ritiene insostenibile una mancanza di comunicazione tra colleghi

ste sfide rispetto alle grandi imprese in quanto sono più agili e più rapide nel gestire il cambiamento rispetto alle aziende di grandi dimensioni. Il rovescio della medaglia è però il fatto che attualmente solo il 7% delle PMI opera in mercati al di fuori della UE. Cosa può contribuire a rafforzare questa percentuale?

Pronti per la globalizzazione

Un fattore che si evidenzia determinante per il futuro delle aziende è costituito dalla Generazione Z, e cioè da quei giovani che entreranno nelle aziende nei prossimi anni e ne decreteranno o meno il successo, oltre che a garantire il ricambio generazionale.

Nel complesso, evidenziano le analisi di mercato, è una generazione che comprende persone più preparate ad abbracciare e usare in modo del tutto naturale le tecnologie e le modalità di lavoro richieste dalla globalizzazione rispetto alle generazioni precedenti, presentano una elevata dimestichezza con l'informatica, conoscono molto bene gli strumenti più moderni di interazione e hanno una maggiore conoscenza della lingua inglese dovuta a una maggior incidenza delle permanenze formative nei paesi di lingua anglosassone, il che non guasta.

Quanto evidenziato è ciò che emerge da una ricerca commissionata da Ricoh Europe e condotta da Coleman Parkes.

Ma quali sono le caratteristiche di questi fratelli minori dei Millennial? Vediamole seppur in sintesi:

- Il 28% degli intervistati della Generazione Z, rispetto al 10% delle generazioni precedenti, è attratto da aziende che mettono a disposizione dei dipendenti tecnologie che permettono di lavorare in modo più efficiente.
- Un terzo degli intervistati della Generazione Z riterrebbe deludente la mancanza di una corretta condivisione delle informazioni e la stessa percentuale la scarsa innovazione.
- Il 43% degli intervistati della Generazione Z ritiene insostenibile una mancanza di comunicazione tra colleghi, rispetto al 19% delle generazioni precedenti.

In pratica, in uno scenario in cui la spinta digitalizzazione e il lavoro collaborativo saranno la normalità nelle aziende globalizzate appare chiaro e condivisibile come la Generazione Z disponga di tutti gli atout necessari per ridefinire il posto di lavoro e, grazie alla maggior predisposizione all'innovazione delle metodologie di lavoro e alle competenze digitali di cui dispone in modo del tutto nativo, costituisca un elemento chiave per le imprese che puntano alla globalizzazione.

In sostanza, essendo nati con la disponibilità costante di accesso a Internet, i nativi digitali sono mentalmente predisposti all'utilizzo delle nuove tecnologie e aperti alla collaborazione globale.

Una collaborazione insita nel DNA digitale

Un'altra considerazione può essere fatta. L'espansione di un'azienda a livello globale rende necessaria una struttura organizzativa piatta, flessibile e a rete. Un'impresa in cui tutto viene controllato centralmente non è adatta a gestire un business globale in cui sono necessarie autonomie e competenze locali. Le strutture meno rigide consentono, da questo punto di vista, dinamicità ed efficacia nello sviluppo delle strategie a livello locale.

Le aspettative della Generazione Z in merito al posto di lavoro sono allineate con questa nuova tipologia di struttura. A parte uno stipendio adeguato (cosa che peraltro non la distingue molto dalle generazioni precedenti), la Generazione Z ricerca infatti in azienda:

- Equilibrio tra vita personale e lavoro (48%).
- Orari flessibili, possibilità di carriera e un posto di lavoro sicuro (tutti al 42%).

Queste aspettative implicano un cambiamento rispetto alle strutture manageriali tradizionali e una maggiore indipendenza delle persone. A cogliere i vantaggi dello sviluppo di un mercato globale, osserva Ricoh e non è difficile essere d'accordo con il fornitore mondiale di soluzioni per la stampa office e per il production printing, servizi documentali e servizi IT, saranno quindi le PMI che nei prossimi anni riusciranno a valorizzare le attitudini e le competenze della Generazione Z. ❖

30 ANNI DI SICUREZZA

di *Gaetano Di Blasio*

**G Data supporta da vicino i partner
per proteggere le imprese**



G DATA STRINGE IL RAPPORTO CON I PARTNER VALORIZZANDONE COMPETENZE E FEDELITÀ

Servizi di supporto oltre la tecnologia e nuovi programmi che premiano i Partner 100% e gli Specialisti, in particolare nella scuola. Paola Carnevale, Channel Development Manager di G Data in Italia, illustra i fattori della crescita nell'ambito B2B

Quello della sicurezza è un mercato estremamente dinamico non equiparabile, per esempio, all'installazione di uno storage e all'acquisizione di competenze una tantum per gestire e sfruttare gli spazi di memoria al meglio: sicurezza significa essere sempre aggiornati sulle più recenti minacce e le ultime tendenze in termini di tecniche per gli attacchi o di target delle campagne cybercriminali.

È anche per questo che in G Data si sono accorti di come la formazione e ancor più l'informazione, rispetto a tutto quello che è il mondo della sicurezza, rappresenti un elemento fondamentale per lo sviluppo del business: «Recuperare e rielaborare tali informazioni è utile per creare offerte e delineare strategie di vendita verso l'utente finale», ci spiega Paola Carnevale, Channel Development Manager di G Data in Italia, specificando che questo è un esempio dei servizi forniti in un rapporto con i partner che in G Data vogliono il più stretto possibile.

«Cominciando ad approcciare il mercato delle imprese – ci racconta Carnevale –, abbiamo subito iniziato a strutturare un team di professionisti che potesse sviluppare una strategia di canale B2B orientata al servizio. Non tutti i vendor hanno un ufficio sul territorio che lavora per soddisfare richieste e necessità dei partner».

È questo il punto di forza di G Data: «Con le nostre professionalità e competenze cerchiamo di rielaborare tutti i punti di attenzione segnalatici dai nostri partner per poter essere sempre allineati con le loro richieste e magari anticiparle o risolvere eventuali problematiche», afferma infatti con convinzione la channel manager, che aggiunge: «Vogliamo quindi indirizzare sempre di più la nostra strategia di canale in un rapporto "diretto" con i nostri rivenditori mettendoci la faccia. Ma, naturalmente, non scavalcando mai la catena del valore, cioè la distribuzione, che, anzi, gioca spesso un ruolo essenziale in queste attività di supporto».

I distributori, in particolare sono selezionati con un parametro ben preciso: la capacità di dare un servizio allineato con quelli di G Data. «Un servizio di prima assistenza, che deve essere veloce, efficace, efficiente. Quindi in linea con la nostra idea di canale», spiega Carnevale, che precisa: «Ovviamente, nell'ambito di una scelta strategica come questa, ha un peso anche la copertura dell'area geografica

per raggiungere le imprese tanto del Centro-Nord quanto del Centro-Sud».

La responsabilità di un vendor

G Data ha un valore storico e festeggia 30 anni di storia nel mercato della sicurezza. Dalle parole di Carnevale traspare il senso di responsabilità che deriva da questa tradizione: «Abbiamo costituito degli appuntamenti sistematici per poter innanzitutto informare i nostri partner su cos'è la sicurezza oggi, quali sono le opportunità, come cambiano le esigenze degli utenti finali e, quindi, per aiutare i partner ad adattare l'offering da presentare al cliente».

Formazione e informazione che si esplicano attraverso roadshow e webinar. «Sono webinar piuttosto insoliti, con una doppia identità sia commerciale sia tecnica, per fornire informazioni a 360 gradi che il partner può elaborare, sia per il posizionamento dell'offerta sia per riutilizzarle a sua volta con i propri clienti», spiega Carnevale, ammettendo che «le tante attività di formazione e informazione rendono le agende forse anche troppo piene, ma ne vale assolutamente la pena».

Il nuovo programma G DATA per il canale business 2015

Consulenza e supporto diretto per far crescere i partner con servizi aggiuntivi utili a chi deve coadiuvare le imprese nella gestione della sicurezza. Sono queste le differenze più importanti della attuale impostazione varata nell'anno del trentesimo compleanno per l'azienda tedesca.

Ogni livello del programma Benefits and Services ha diritto all'erogazione di supporto e consulenza mirati. Il livello Basic è equivalente a quanto già in passato era previsto per i rivenditori che approcciavano i clienti business. Quindi, in sostanza, comprende l'assistenza tecnica prestata attraverso i distributori certificati, licenze NFR, corsi di certificazione, promozioni dedicate e lead protection.

A questa categoria si aggiungono i livelli Silver, Gold e Specialist, che hanno accesso a ulteriori servizi, che integrano i servizi di assistenza forniti dai distributori con



Paola Carnevale, Channel Development Manager di G Data in Italia

Questo impegno, con un partner program molto ricco, continua la manager, è teso a fidelizzare il cliente attraverso il partner. G Data sorregge il partner, non lo scavalca, né tantomeno, lo abbandona, sostiene Carnevale sottolineando come per questo sia fondamentale il supporto pre e post vendita in lingua italiana, garantito dalla società tedesca.

L'obiettivo è, ancora una volta, stringere una vera alleanza con il partner: «per creare sinergie, per far percepire esattamente il valore del nostro rapporto», afferma sempre Carnevale, passando al sodo: «Questo approccio e tutte queste attività fanno poi leva sul nostro programma di benefit and service, che definisce i rapporti nel pre e post vendita».

Il Partner 100%

Le attività sin qui illustrate da Paola Carnevale si concretizzano nello sviluppo di opportunità, favorito da strumenti di lavoro messi a disposizione di tutti i partner. Ovviamente ciascuno per le proprie esigenze, poiché il canale di G Data è composto da tante realtà: dal pc shop al VAR al system integra-

interlocutori tecnici presso il vendor, il quale eroga un supporto "third level", informazioni proattive riguardanti minacce "in the wild", priorità nell'invio di campioni di malware e, in caso di necessità, interventi programmati on site. I partner Specialist (si veda anche l'intervista a Paola Carnevale) possono inoltre avvalersi di formule commerciali, servizi consulenziali e attività di marketing specifiche per il mercato verticale in cui operano.

Testare il livello di sicurezza di un'organizzazione è un esempio dei nuovi servizi messi a disposizione per i partner, che potranno così proporre una protezione dell'infrastruttura IT a lungo termine. Un altro esempio è la possibilità di fornire un'assistenza on site o altri servizi grazie al supporto di G Data, senza dover ricorrere a investimenti propri.

tor, «perché la nostra offerta è indirizzata alle più diverse tipologie di clienti, che vogliamo avvicinare tutte», chiarisce la manager.

Ma presso la società d'origine tedesca, hanno pensato di premiare ulteriormente chi fa una scelta di campo: «Notiamo che molti rivenditori mantengono a portafoglio, accanto ai nostri prodotti, anche quelli di nostri concorrenti, magari la nostra soluzione per il consumer e quella di un altro vendor per il B2B», spiega la channel manager, annunciando il programma "Partner 100%", che «premia chi vende esclusivamente soluzioni G Data con un ulteriore rebate a fine anno». In pratica è una sorta di premio fedeltà che viene consegnato alla fine di un percorso.

È un incentivo, indirizzato soprattutto a quei partner che sono un po' indecisi e che potrebbero apprezzare la forza contrattuale derivante di chi concede un'esclusiva, ma, si auspica in G Data, è una possibilità concessa a tutti i partner che vogliono concentrare l'offerta consumer e corporate su G Data.

«Il nostro programma è un percorso di crescita insieme al vendor», spiega Carnevale che precisa: «Vogliamo accompagnare nella crescita un partner che, iniziando come Basic possa raggiungere lo status Gold, fino al massimo che è il Partner 100%».

Un percorso chiaro che si sviluppa attraverso sinergie, dove ciascuno ha propri doveri e responsabilità, ma sempre e comunque un percorso da seguire insieme, ribadisce ancora la manager di G Data.

Il Partner Specialist e l'impegno per le scuole

Altrettanto ben inquadrata è la figura del cosiddetto "partner specialist", cioè quei partner che operano su un mercato di riferimento ben preciso e, che in buona sostanza, posseggono competenze specifiche in alcuni ambiti verticali. Anche qui si tratta di riconoscere il valore di tali capacità ed esperienze per sviluppare insieme il mercato. Che significa operare nel mercato attraverso i partner specialist, guidati da loro e, quindi, creando sinergie molto forti, spiega Carnevale, puntualizzando: «Al momento stiamo lavorando con alcuni partner nel settore education. L'obiettivo è quello di individuarne altri, ma senza generalizzare: cerchiamo chi fa della scuola un core business, non chi occasionalmente si occupa di sicurezza per le scuole».

Nell'education l'azienda sta investendo a livello internazionale e può far leva su più competenze. Inoltre, in questo settore G Data vuole investire anche per fare educazione nelle scuole sulla sicurezza. «Può sembrare un percorso lungo, ma riteniamo fondamentale non solo pensare e proporre la protezione dei computer e dei sistemi informatici usati nelle scuole, ma anche diffondere la cultura sulla sicurezza all'indotto scolastico. In pratica le famiglie», sottolinea la Channel Development Manager.



G Data e i trent'anni di sicurezza

Un canale a valore per proteggere imprese e singoli cittadini dalle nuove minacce informatiche

G Data Software AG è stata fondata nel 1985 a Bochum, in Germania e per molti è l'impresa che ha inventato i software antivirus, avendo realizzato già allora un programma contro la diffusione dei virus informatici.

Sono passati trent'anni e, per quanto ancora elemento immancabile in un sistema per la sicurezza, l'antivirus oggi non si vende più da solo come agli albori delle minacce informatiche. I più complessi malware, come i ransomware che stanno caratterizzando questo 2015, hanno strutture molto sofisticate, addirittura in grado di adattarsi alle caratteristiche del sistema attaccato.



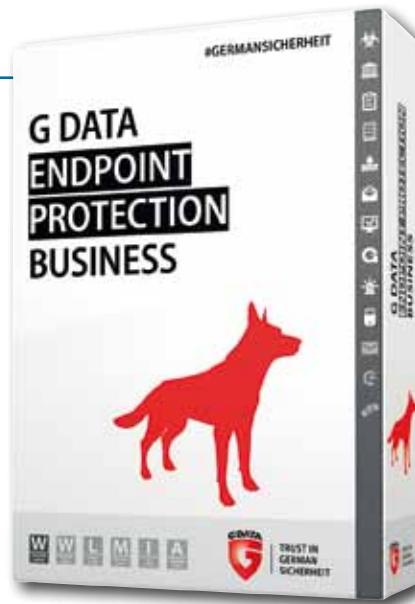
Il CTO di G Data, **Andreas Luening**, durante il keynote per la festa dei 30 anni

Nuove soluzioni business G Data

Versione 13.2 per la protezione destinata alle imprese, con importanti novità riguardanti i dispositivi mobile.

Anche l'ultimo rapporto Clusit ha messo in guardia contro la crescita del Cybercrime, accendendo i riflettori su un fenomeno in costante crescita: "Qualsiasi dispositivo in rete sarà attaccato", afferma Andrea Zapparoli Manzoni, un esperto di sicurezza tra gli autori del suddetto Rapporto, spiegando che strumenti automatici scansionano la Rete alla ricerca di oggetti vulnerabili.

Per le imprese diventa imprescindibile proteggere la propria rete per prevenire il furto dei dati e per evitare di diventare vittime di estorsioni o mezzi involontari di frodi informatiche. La versione 13.2 delle soluzioni business G Data migliora notevolmente la tutela degli asset aziendali. Con la nuova gestione estesa dei terminali mobili, in particolare, vengono integrati nella griglia per la protezione centralizzata dell'infrastruttura IT anche gli smartphone con sistema operativo iOS. Una visione centralizzata che è elemento centrale della strategia G Data per la sicurezza aziendale: «Le nostre soluzioni business perseguono un approccio onnicomprensivo. Ciò implica che anche smartphone e tablet



sono tutelati come i notebook, i pc e i server", afferma infatti Walter Schumann, di G Data Software AG».

Con il Mobile Device Management esteso e integrato in tutte le soluzioni business G Data, gli amministratori hanno visivamente sotto controllo smartphone e tablet Android e iOS alla stregua di computer basati su Windows e Linux. Le impostazioni di sicurezza rilevanti possono essere configurate attraverso la console di gestione centralizzata, come i profili di sicurezza, che, tra le altre cose, traducono le policy IT aziendali in pratica, o le impostazioni della protezione contro il furto di dati.

Altra novità della versione 13.2 è Usb Keyboard Guard, che protegge i sistemi dalla manipolazione attraverso periferiche USB. La soluzione ha vinto il premio per l'Innovazione del progetto UE IPACSO.

La tecnologia G Data protegge in modo efficace contro la minaccia BadUSB. Si tratta di apparecchi USB manipolati che, agendo come una tastiera, assicurano ai criminali il pieno controllo del sistema a cui sono collegati.

Ovviamente le novità non si fermano qui, ma prevedono anche tutta una serie di aggiornamenti per i vari componenti della soluzione.

Purtroppo, lo scenario italiano è preoccupante per il numero di sistemi raggiungibili via Internet totalmente privi di protezione. Per questo G Data, in occasione dei propri 30 anni di attività, ha varato un piano di "interventi sul territorio" per far crescere la cultura della sicurezza presso la popolazione, partendo dalla base, cioè le scuole e, quindi, ragazzi e famiglie. Ma non solo: «Per i 30 anni di G DATA abbiamo deciso di innalzare ulteriormente lo standard dei servizi da noi erogati. I nostri clienti ricevono la migliore assistenza su misura, fruendo del suppor-



to fornito dal team italiano: un notevole beneficio derivante dal consolidamento della presenza di G DATA sul territorio», spiega Giulio Vada, Country Manager di G DATA Italia.

L'azione è tesa ad aumentare la presenza nel ad altissimo potenziale delle imprese con la propria offerta di soluzioni complete per la protezione di client, server e smartphone. Continua il country manager: «Riteniamo essenziale favorire l'incremento della consapevolezza di quanto sia importante dotarsi di una protezione adeguata, ove oggi il gap culturale italiano rispetto agli altri Paesi risulta ancora rilevante».

Giulio Vada, Country Manager di G Data Italia

Incentivi e programmi formativi per sfruttare le opportunità dei nuovi modelli di business nell'era delle imprese digitali

ORACLE SPINGE I PARTNER VERSO IL CLOUD

Sauro Romani, responsabile Alliances and Channels di Oracle per l'Italia, sottolinea la compiuta svolta di Oracle che si proclama una "cloud company" a tutti gli effetti e invita i partner a seguirli in questo percorso.

Oracle ha fretta. Per questo ha preparato un piano di partner enablement e un programma d'incentivazione, ha organizzato un roadshow in quattro tappe nel mese di ottobre e "chiama a rapporto" i partner chiedendo

a chi si sente pronto di essere presente come sponsor all'Oracle Cloud Day di novembre: «Anche un investimento praticamente "simbolico" testimonia la volontà d'impegno», afferma Romani che ci spiega la ragione di questa insistenza: «Abbiamo bisogno che i

nostri partner ci accompagnino in questa svolta verso la nuova organizzazione del mercato».

Va riconosciuto che il "vecchio" mestiere del rivenditore sta cambiando, come pure la system integration: è la digital transformation, guidata da Cloud e Mobility, a determinare nuovi paradigmi per l'IT aziendale, che ha ancora più bisogno di supporto, proprio ora che non è più l'unico interlocutore per vendor e canale ICT. Per questo è necessario affrontare il cambiamento.

Ma nell'urgenza di Oracle c'è forse anche l'idea di poter cogliere un'opportunità importante. Romani, infatti, sottolinea che, con un'offerta completata dopo gli annunci dello scorso giugno, Oracle fornisce SaaS PaaS e IaaS, «senza concorrenti in grado di coprire ogni ambito, sia sul fronte delle Cloud Application sia

di **Gaetano Di Blasio**

Sauro Romani,
responsabile Alliances and
Channels di Oracle per l'Italia



su quello delle infrastrutture». In pratica, tranne Microsoft, Oracle non vede nessuno dei suoi concorrenti storici, IBM in primis, sul mercato cloud italiano, a detta di Romani, che si dice confortato anche dall'opinione di alcuni analisti.

Oltre la copertura dell'offerta, il manager evidenzia anche i punti di forza tecnologici, a cominciare dallo stack completo, che «consente di spostare workload da on premise a public cloud, facilitando la migrazione graduale verso soluzioni di cloud ibrido o interamente pubblico».

Se questa è la macchina, occorrono dei piloti: «Nell'era del cloud, il partner è, per le imprese, un interlocutore più importante di quanto non lo sia per l'on premise. Perché risolve i problemi che si presentano in azienda realizzando rapidamente una soluzione», spiega Romani, che sottolinea le opportunità nella system integration, le possibilità di aggiungere valore aggiunto alle soluzioni, ma anche i vantaggi nella rivendita delle stesse offerte cloud, che consente di

mantenere attivo il contatto con il cliente.

Ci sono decisamente delle criticità che vanno affrontate, avverte il manager, perché i cicli di vendita diventano sempre più veloci, ma, al tempo stesso, i progetti si "frammentano" in piani e attività più piccole. In questo possono giocare un ruolo importante i due VAD (Value Added Distributor), Computer Gross e Icos, che sono finanziariamente e organizzativamente strutturati per questi cicli di vendita su piccoli progetti.

Incentivi e Mission Euro

Come accennato, Oracle ha previsto bootcamp e workshop per

formare il canale, con corsi che, a detta di Romani, non comportano un aggravio d'impegno, rispetto a quello che normalmente i partner devono sostenere.

Sul fronte degli incentivi, invece, Oracle punta a premiare chi "presidia" il cliente, sfruttando i nuovi modelli di business, espandendo la vendita nel tempo. Per chi vende servizi cloud attraverso l'Oracle Partner Store c'è un ritorno del 10% (contro il 5% che il referral program prevedeva per l'on premise in caso di semplice segnalazione). Sono escluse le vendite alla Pubblica Amministrazione, ma il rebate del 10% diventa ricorrente al rinnovo di

licenza (ogni 3 anni per la durata tipica del contratto), per chi non si limita alla segnalazione ma segue anche la vendita.

Per differenziarsi il partner può conseguire ulteriori certificazioni e accedere alle attività di co-selling, aumentando le opportunità di business.

Infine, Oracle Italia ha organizzato un "gioco" per spingere i partner verso il cloud. Si tratta di Mission Euro, in palio non ci sono euro sonanti, ma gli Europei di calcio 2016 a Parigi. È un concorso che si vince accumulando punti in base alle vendite, alle certificazioni conseguite e alle attività di demand generation. ❖



Con Autotask Endpoint Management e Datto si annulla, o quasi, l'operatività, aumentando i margini per l'IT Service Provider e la produttività per l'azienda cliente.

ACHAB AUTOMATIZZA BUSINESS CONTINUITY ED ENDPOINT MANAGEMENT

Da sempre l'evoluzione cancella alcuni mestieri. Così accade per il rivenditore di informatica. Andrea Veca, Ceo di Achab, è categorico: «Oggi compri un prodotto per poi fornire un servizio». Chi non lo comprende non ha futuro.

Per questo anche il distributore a valore aggiunto deve evolvere e rivolgersi non più reseller ma a IT Service Provider.

In quest'ottica Achab ha da tempo selezionato, per il proprio portafoglio, soluzioni che consenta-

no di trasferire all'ITSP il valore più importante: la marginalità.

In particolare, Achab presenta due novità che permettono di fornire alle piccole e medie imprese servizi innovativi essenziali: la gestione dei dispositivi (anche e soprattutto mobili) con AEM (Autotask Endpoint Management) e la business continuity con Datto. Entrambi sono tipicamente servizi tradizionalmente indirizzati al mondo enterprise, ma, con la digitalizzazione del business e il proliferare dei dispositivi detenuti da ciascuno, diventano processi critici per aziende d'ogni dimensione. AEM, da un lato, e Datto, dall'altro, consentono all'ITSP di fornire questi servizi a costi accessibili per le Pmi, ricavando la marginalità dall'automazione. «Oggi si usano i computer per pilotare i droni e fare in automatico e da remoto praticamente tutto. Perché non usarli per riparare i computer stessi?», si domanda Veca. La risposta è appunto Autotask AEM che consente di automatizzare la riparazione di «tutto quello che non richiede un cacciavite per essere aggiustato», afferma

di **Gaetano Di Blasio**



Andrea Veca, Ceo di Achab

sempre il Ceo di Achab, spiegando che l'80% dei malfunzionamenti deriva da un problema software (per esempio il mancato aggiornamento di un'applicazione), il quale, prima di portare al malfunzionamento stesso, sta da tempo penalizzando le prestazioni della macchina.

AEM interviene automaticamente, sgravando l'ITSP da un lavoro ripetitivo e altamente dispendioso in termini di tempo. Questo significa massimizzare la produttività per il cliente, che avrà sempre una macchina al massimo delle prestazioni.

Inoltre, per il rimanente 20% dei problemi, il sistema mette a disposizione uno strumento di "condivisione del sapere": in pratica tiene traccia dell'intervento effettuato, permettendo di accelerare la risoluzione del guasto se questo dovesse presentarsi su un'altra macchina.

Altro elemento che aumenta i margini di chi fornisce il servizio di Endpoint Management: AEM è basato su cloud, quindi non prevede oneri di gestione dell'applicazione stessa.

Addio backup con Datto

Datto è la soluzione che Achab ha scelto per "abbandonare" il mondo del backup, scalando direttamente al livello successivo: la business continuity e il disaster recovery. Anche in questo caso, automazione e cloud semplificano la gestione, garantendo non solo il ripristino dei dati, ma la continuità operativa.

Claudio Panerai, CTO di Achab, valuta che il costo di un downtime, per un'azienda con 10 dipendenti e un fatturato annuo da un milione di euro, arriva a 4000 euro, senza contare gli oneri per riprendere l'operatività.

Le grandi soluzioni di business continuity, progettate per i data center, non sono alla portata di simili aziende, ma Datto, disponibile in tagli per il piccolo studio professionale come per la grande impresa, è una semplice "scatola" dotata di hardware e software per la protezione delle macchine, fisiche o virtuali.

In caso di blocco della macchina su cui si sta lavorando, il sistema permette di recuperare il lavoro svolto e di continuare su un'altra

Datto Alto-2, business continuity per microimprese e studi professionali

macchina. Lo stesso se a bloccarsi fosse la stessa appliance Datto, grazie appunto al Cloud, che, specifica Panerai, in Europa si appoggia a un data center nel Regno Unito.

cro-imprese o studi professionali e presenta dischi da 1 TB.

Datto NAS, invece, è la soluzione di storage che assicura protezione continua dei dati grazie alla sincronizzazione automatica nel



Datto Siris 2 è disponibile in tre differenti versioni: Business, da 500GB a 2 TB, Professional, da 1TB a 5TB, ed Enterprise, da 5TB a 60TB.

Datto Alto XL è una soluzione scalabile che aggiunge dischi di sistema allo stato solido, crittografia e ridondanza dei dati. È disponibile in due versioni: da 1TB a 3 TB o da 6TB a 24TB.

Datto Alto 2 è dedicato alle mi-

cloud. Due le versioni: da 500GB a 3TB e da 6TB a 24TB.

Datto Genesis consente di trasformare un server o uno storage esistente in un dispositivo Datto Siris 2.

Infine, **Datto Node** permette all'IT Service Provider di implementare la tecnologia Datto all'interno di un proprio cloud, replicando in questo, con i Datto Siris 2, i dati dei clienti finali. ❖

Hybrid cloud, Big Data, sicurezza e workspace dinamico
le aree di focalizzazione dopo la separazione.
Venturi chiama a raccolta partner e clienti.

HEWLETT PACKARD ENTERPRISE PUNTA SULL'IT DIGITALE DEL FUTURO

Si avvicina il momento finale della "separation" e in Hewlett Packard vogliono tranquillizzare clienti e business partner: «Le nuove realtà, divise, saranno ancora più forti», dichiara Stefano Venturi, già amministratore delegato di Hewlett Packard Italiana e oggi alla guida di Hewlett Packard Enterprise, presentando nuovo logo e futuro corso di quella che in azienda vivono «come una startup a tutti gli effetti».

Hewlett Packard Enterprise,

che da novembre non andrà più confusa con HP, si focalizza su tutto ciò che ruota intorno al data center per aiutare i clienti a realizzare un IT ibrido "libero", cioè non vincolato da tecnologie proprietarie, ma garantito dagli standard.

La Digital Trasformation sta cambiando a passi da gigante il mondo IT aziendale e in HP hanno deciso che fosse meglio focalizzare gli sforzi in quattro aree specifiche, separando quelle che una volta erano le due facce dei sistemi informativi: il front end concentrato vicino alla scrivania e il backend, che, colpa o merito del cloud, non è più solo radicato nel Centro Elaborazione Dati.

La prima area è il cloud ibrido. Per la medio grande e grande impresa, quest'ultimo è il modello IT di backend che si prefigura come il più indicato, almeno nel medio termine. Concordano gli analisti e i vendor, ai quali non resta che scegliere se e quanto public cloud abbia senso offrire con il proprio marchio.

La nuova Hewlett Packard, che pure possiede data center in Europa e in Italia, punta su un'offerta infrastrutturale centrata sul cloud privato, lasciando ai provider la componente public e spingendo i business partner a diventare loro stessi cloud provider. I partner di canale continueranno a essere alleati importanti per la

di **Gaetano Di Blasio**

Il nuovo sorprendente logo
di Hewlett Packard



Hewlett Packard Enterprise

nuova Hewlett Packard Enterprise: «Non è possibile realizzare il cloud ibrido senza il loro apporto», afferma Venturi e anche Piero Delgrosso, Channel Manager della nuova realtà, conferma l'apprezzamento dei loro partner per questa operazione.

L'unica zona d'ombra è quella proiettata sul mercato dagli HP Enterprise Service, che rimangono in Hewlett Packard Enterprise, ma che dovrebbero mantenere il ruolo del passato.

La fedeltà agli standard sarà garanzia dei business partner e, ancor di più, dei clienti, permettendo di sviluppare il percorso verso il giusto bilanciamento di hybrid cloud, con la libertà di "approvvigionarsi" presso il provider di volta in volta più opportuno e con la possibilità, per i partner, di fornire tutta l'integrazione di cui ci sarà bisogno.

A questo proposito, la nuova Hewlett Packard mantiene le collaborazioni con Oracle e VMware per quanto riguarda le tec-

nologie di datawarehousing e di orchestrazione e con SAP, Microsoft, WorkDay e Salesforce per le applicazioni e le piattaforme.



Stefano Venturi, amministratore delegato di Hewlett Packard Enterprise

4 aree di focalizzazione

Di margini per l'integrazione sembra essercene in abbondanza, a salvaguardia degli investimenti sin qui sostenuti nelle certificazioni. Hewlett Packard Enterprise, come accennato, si focalizzerà, infatti, su quattro aree, complementari e interallacciate tra loro, in cui ritiene di possedere «tecnologie e competenze di punta», come sottolinea Venturi.

Dopo il cloud ibrido, le altre tre sono: i big data e quanto ci sta intorno, la sicurezza e il "workplace dinamico".

Con la sicurezza che fa da collante, si tratta di «aiutare le imprese a realizzare la trasformazione in atto», spiega Venturi, per il quale, più che "aree di competenza", si tratta di missioni: «Tutte al top

della priorità, perché sono tutte critiche per i processi di business».

È una nuova "economy", secondo Hewlett Packard Enterprise, basata su un "nuovo stile di business" e, soprattutto, sulle idee: occorre averle, ma soprattutto essere i primi a realizzarle. Un IT "liquido e dinamico" o, concretamente, flessibile e rapido nell'impostazione di nuovi servizi nonché semplice da utilizzare, deve permettere di essere non semplicemente più produttivi, ma anche e soprattutto più efficaci. ❖

L'azienda produttrice di Simpana, soluzione software per la gestione intelligente delle informazioni e dell'archiviazione, punta su un approccio flessibile e personalizzato per supportare i propri partner a livello di marketing e tecnologico.

COMMVAULT: MASSIMA FLESSIBILITÀ PER CRESCERE INSIEME

Il canale di Commvault in EMEA sta aumentando in modo rapido e consistente: un risultato che in Italia apre la strada a nuove iniziative e opportunità per i partner. Una crescita alimentata a sua volta da un periodo particolarmente felice per l'azienda produttrice di Simpana, specializzata nello sviluppo di soluzioni software per quello che, ci tiene a precisare, non è solo backup ma una visione più ampia e "smart" della gestione delle informazioni e della loro archiviazione.

di **Riccardo Florio**

Il fatturato di Commvault in Italia, che rappresenta la seconda "region" per importanza in Europa, nel primo trimestre 2015 (conclusosi lo scorso giugno) ha fatto registrare una crescita rispetto al 2014 del 220%: una cifra decisamente importante, pur tenendo conto di un valore complessivo del fatturato ancora per certi ver-

si contenuto. Un'ulteriore propulsione Commvault la aspetta dal prossimo rilascio di una nuova major release (la versione 11) di Simpana, il prodotto flagship dell'azienda, attesa entro la fine dell'anno.

«Commvault è un'azienda in crescita in Europa e in Italia - osserva Elena Ferrari, Channel sales director South EMEA di Commvault -. Nella relazione con i nostri partner di canale abbiamo un approccio molto flessibile, che ci porta a metter a punto insieme a loro piani personalizzati, pensati per capitalizzare al meglio sulle loro specificità. Li supportiamo attraverso attività di marketing, telemarketing, eventi e proponiamo benefit sia a livello commerciale sia tecnologico, per esempio mettendo a disposizione il nostro supporto per la realizzazione di laboratori. Di fatto, ci consideriamo parte integrante della loro forza tecnica e di vendita: una sorta di consulenti».

La struttura italiana di Commvault dispone di un organico di 11 persone a elevata competenza e il canale di vendita è totalmente

indiretto, con tre livelli di partnership: Authorized, Gold e Platinum. Attualmente i partner Authorized sono circa un centinaio a cui si affiancano una quindicina di rivenditori maggiormente qualificati (Gold e Platinum).

«I nostri partner ideali si configurano come aziende con una natura tecnica, predisposte alla vendita di servizi a valore e dotate di una struttura - ha conti-

nuato la Ferrari -. Siamo molto disponibili a investire sui partner che mostrano un commitment nei nostri confronti. Tra gli obiettivi per il nuovo anno fiscale c'è quello di far crescere a livello Platinum almeno tre partner Gold. La certificazione del livello Gold richiede

tre persone tecniche certificate e un ritorno commerciale nell'ordine di 150mila euro all'anno; per il livello Platinum le persone tecniche salgono a 5 e il volume richiesto raddoppia».

A oggi Commvault si avvale in Italia di due distributori, Icos e Arrow. In questo momento, ha speso la Ferrari, circa l'85% del business dei partner di canale di Commvault è realizzato sulla

base di un'offerta tradizionale, ma si stanno facendo strada sempre più le opportunità di fornire servizi a valore in modalità cloud. Commvault vanta anche una serie di partnership tecnologiche con Microsoft, NetApp, Fujitsu, Cisco, Hitachi, Huawei e HP.

«Le richieste di partnership tecnologica solitamente ci vengono proposte - sottolinea Ferrari - poiché i nostri partner puntano a offrire piattaforme diversificate in un'ottica di semplificazione e co-saving. La nostra dedizione al software ci consente di inserirci all'interno di ogni tipo di infrastruttura senza richiedere migrazioni tecnologiche, per implementare una soluzione di gestione intelligente di archiviazione dei dati. E questo viene apprezzato dai nostri partner tecnologici». ❖



Elena Ferrari,
Channel sales director
South EMEA di
Commvault



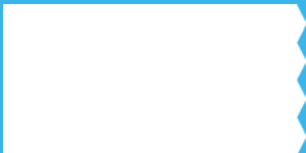
LET'S PARTNER UP

Unitevi al movimento

La libertà è un diritto fondamentale ridefinito dall'era digitale, che offre nuovi metodi di lavoro così come rischi e minacce digitali senza precedenti. NOI SIAMO F-SECURE, pionieri della sicurezza da oltre 25 anni. Grazie a una tradizione di avanguardia tecnologica, offriamo prodotti per le imprese a prova di futuro. Unitevi a noi per sfruttare le opportunità di business che vi aspettano.

Perché diventare Partner di F-Secure?

Abbiamo ideato una suite di servizi eccellenti in grado di soddisfare le esigenze di sicurezza aziendale dei clienti. Abbiamo già fatto tutto il lavoro, a voi basterà farli fruttare. Collaborando con noi avrete:

- 
- La migliore sicurezza al mondo
 - Il modo più semplice per fornire i servizi ai vostri clienti
 - Più opportunità di business con meno operatività
 - Margini eccellenti

Per ulteriori informazioni, <https://partnerportal.f-secure.com>
Contatto locale: italy@f-secure.com

SWITCH ON FREEDOM

F-Secure 

CLOUD E IT AS A SERVICE

SUCCESS

Molte sono le opportunità di ottimizzazione e riduzione dei costi che il modello cloud propone. Una serie di vantaggi che si aprono in modo trasversale non solo alle realtà di livello enterprise, ma anche alle PMI.

L'approccio al cloud di Fujitsu per la Human Centric Intelligent Society

Il cloud rappresenta uno dei punti salienti nella strategia di Fujitsu per un efficiente IT, strategia che si è sostanziata in un portfolio che spazia dagli elementi infrastrutturali sino ad applicazioni complesse volte a salvaguardare dati e funzionalità applicative.

Se per le aziende l'obiettivo finale che ci si propone adottando il cloud è chiaro, e cioè più efficienza e flessibilità e meno costi di gestione e operativi, non sempre si è d'accordo o si hanno ben chiari gli aspetti da considerare e su cui centrare l'attenzione, nonché su come intraprendere, e con l'aiuto di chi, la strada verso un IT basato in toto o in parte sul cloud.

Il tema di quale possa essere il modo migliore per un'azienda per evolvere verso il cloud lo abbiamo affrontato con l'ausilio di Roberto Cherubini, IT Architect Consultant di Fujitsu Italia.

Va innanzitutto considerato che per quello che riguarda Fujitsu il cloud si prefigura come una delle piattaforme naturali per realizzare la delivery e il provisioning di nuove applicazioni. Questo, osserva Cherubini, non la differenzia da altri principali operatori del mercato. Quello che però la distingue è che Fujitsu ha sviluppato il suo portfolio di prodotti, applicazioni e servizi per un IT "Cloud centrico" in base a una vision globale che definisce "Human Centric Intelligent Society".

È una visione che si evidenzia essere trasversale a tutte le sue iniziative, e nella quale sia quello che riguarda l'innovazione dal punto di vista della società che necessariamente del business, è volto a favorire l'utilizzo delle informazioni in modo intelligente e, contestualmente, a consentire, attraverso l'utilizzo ottimale delle tecnologie di comunicazio-

ne, la condivisione più ampia, semplice e sicura possibile delle diverse tipologie di informazioni.

In sostanza, quella di Fujitsu, si dimostra una vision che si proietta oltre il mero aspetto tecnologico e vuole rappresentare il substrato fondamentale con il quale elaborare nuove applicazioni di business e di ambito sociale che rendano fruibili a tutti gli esseri umani la possibilità di disporre di nuove applicazioni e di vivere in modo sempre migliore.

La vision di Fujitsu è di lungo termine. Non ha una scadenza ma è in continua evoluzione e divenire, ed è indipendente da come evolve la tecnologia in modo da far fronte alle diverse esigenze delle diverse aree mondiali, che devono avere la possibilità di procedere lungo la strada dell'informatizzazione e nell'utilizzo social del cloud in modo anche significativamente diverso.

I benefici in tal senso possono essere consistenti e interessare svariati campi. Ad esempio, in Giappone sono stati realizzati progetti basati sul cloud interessanti il controllo e lo sviluppo dell'agricoltura, progetti che possono essere replicati in altre parti del mondo per migliorare il benessere della società in genere o in particolare di aree mondiali poco sviluppate.

Non intraprendere il percorso verso il cloud può non essere semplice ma, mette in guardia Fujitsu, il non farlo appare di certo rischioso.

«In generale riteniamo che nel futuro le organizzazioni che riusciranno a comprendere appieno questo potenziale avranno prospettive più brillanti. Questo perché ovviamente rimangono veri tutti i benefici che può portare il cloud in termini di agilità, controllo, velocità, efficienza dei costi e quindi la capacità di sviluppare più velocemente applicazioni a livello di business o in ambito sociale che arricchiscano l'intero ecosistema in cui vive l'umanità», mette in guardia Cherubini.

Infrastrutture e servizi per un cloud a prova di impresa

Se una vision, chiara e proiettata nel tempo, appare essere la condizione sine qua non per permettere alle aziende di intraprendere la strada verso il cloud, da sola, riconosce Fujitsu, questa non basta. Ad essa si deve accompagnare e fare da corollario un adeguato insieme di applicazioni, prodotti e servizi.

«Fujitsu ha sviluppato una vision ed una strategia, che poi però vanno calate sulla realtà tipica di ogni azienda privata o pubblica. A seconda delle caratteristiche della popolazione e dei mercati interessati, nonché della tipologia della società, le esigenze sono anche significativamente diverse. In sostanza, avviare una transizione dall'IT tradizionale sostituendogli o integrandogli un approccio basato sul cloud non è qualcosa di statico o di ripetitivo uguale per tutti. Non esiste un modello di riferimento comune se non nelle sue linee di massima. Di ripetitivo vi è che ciascun ente delinea da solo o con l'aiuto di consulenti quale sia la propria roadmap in questo viaggio che lo porta da un IT tradizionale a un IT basato sul cloud, secondo quelle che possono essere le sue tappe, le sue esigenze, le sue possibilità e in base anche alle esperienze pregresse», ha osservato Cherubini. Quello che emerge, ma è un aspetto già ampiamente condiviso, è che per questo tipo di evoluzione è necessario, se non



Roberto Cherubini,
IT Architect Consultant di Fujitsu Italia

del tutto indispensabile, che ci sia un partner che abbia un'esperienza in questo campo, un partner affidabile ed esperto con cui tracciare la roadmap del viaggio che si intende percorrere. Ed è un ruolo che Fujitsu si è posta in grado di ricoprire.

«Noi ovviamente ci proponiamo in questo ruolo perché oltre ad avere uno dei portafogli di infrastrutture più ampio sul mercato, dai mainframe ai notebook, dai server industry standard allo storage, oltre ai servizi ed alle soluzioni, abbiamo anche team di consulenti esperti nel campo. A questo si affiancano svariati Data Center nelle diverse aree mondiali, non esclusa l'Europa e la stessa Italia, che erogano servizi cloud. Siamo quindi in grado di delineare e di fornire soluzioni molto variegata e articolate in linea con le specifiche esigenze di business di un'azienda. Soluzioni che possono essere sia on-premise sia nel cloud in base a quello che viene riferito come modello di cloud ibrido. L'ampiezza del portfolio ci permette inoltre di individuare e suggerire soluzioni ed infrastrutture che siano realmente aperte, basate su tecnologie open source e facilmente interconnettibili tra loro», evidenzia Cherubini.

Il rovescio o del cloud e a cosa porre attenzione

Quando si affronta il tema del cloud e ci si propone di farlo come obiettivo e strumento per far evolvere la propria infrastruttura IT, in modo da renderla più flessibile e conveniente, ci si trova ad affrontare anche aspetti che non sono puramente tecnologici, ma che hanno una pari importanza ai fini del successo di un progetto. In sostanza, ogni medaglia ha

il suo rovescio, osserva Cherubini. Quando si va verso una scelta abbastanza forte, con l'adozione significativa del cloud, sovente ci si trova di fronte alla necessità di rivedere e ristrutturare quelle che sono le risorse IT, ma anche rivisitare i processi aziendali e soprattutto il dover affrontare il tema delle risorse umane al fine di riqualificarle per far cogliere loro le nuove opportunità offerte.

Normalmente infatti, la difficoltà non risiede tanto nella tecnologia, che nel caso di Fujitsu è strutturata al fine di semplificare l'adozione dei nuovi modelli, quanto nel tener aggiornato il personale IT sulle nuove tecnologie, sul loro utilizzo e sul come gestirle nel migliore dei modi.

Questi aspetti, mette in guardia Cherubini, costituiscono la parte più qualificante di un progetto e di un partner perché sono in molti a fornire soluzioni cloud sotto forma di infrastruttura come servizio, con la possibilità, ad esempio, di affittare a basso costo risorse o macchine virtuali, ma più difficile è aiutare una società a delineare cosa vorrà divenire, non solo nel breve periodo, ma anche nel medio-lungo termine.

Fornire consulenza e supporto, ad esempio, su come sfruttare le diverse soluzioni che sono oggi presenti sul mercato, su che cosa è opportuno mantenere in casa e cosa può essere proficuamente migrato sul cloud, o come realizzare, e con che strumenti, un modello di gestione dei processi che sia unificato invece di dover avere differenti modalità di gestione per la parte di IT in-house, nel cloud o nel cloud ibrido, è sicuramente un compito che non tutti i fornitori possono affrontare.

In sostanza, quello che si evidenzia essere l'approccio di Fujitsu consiste nell'affiancarsi a un cliente senza l'esigenza di dover necessariamente vendere una particolare soluzione derivante da un interesse tecnologico specifico.

Non è che non persegua un fine

commerciale, ammette Cherubini, cosa del tutto lecita visto il campo in cui opera, ma questo fine è perseguito lasciando al cliente la possibilità di utilizzarne l'esperienza progettuale ed il suo portfolio di offerta come meglio crede con la garanzia di trovarsi un domani con una soluzione aperta che potrà modificare, senza particolari vincoli, in base alle proprie mutate necessità.

«Disponendo di un portfolio vastissimo di prodotti, soluzioni e servizi – osserva Cherubini - abbiamo la possibilità di combinarli affinché corrispondano e rispondano alle reali esigenze del cliente, evidenziandone i valori, i pro ed i contro delle diverse alternative, in quanto non esiste una soluzione che sia valida per tutti i problemi».

L'approccio di Fujitsu volto ad assicurare ad un'azienda il massimo grado di libertà è riaffermato anche da Federico Riboldi, Business Programs Manager di Fujitsu Italia.

«Abbiamo sempre evidenziato come, a nostro avviso, il cloud non costituisca una soluzione semplice da implementare che possa essere integrata in azienda tout court ma sosteniamo che richieda un'approfondita analisi perché possa dare un immediato e reale beneficio. Per questo l'approccio di Fujitsu consiste nel delineare congiuntamente con i nostri clienti, un percorso coerente che prevede il cloud tra le soluzioni da impiegare e che, per fornire degli effettivi vantaggi, deve essere

costruito sulla base delle specifiche esigenze. Si deve partire dalla considerazione che esiste un investimento pregresso ed esiste un futuro a cui si intende arrivare. Per realizzare la soluzione ottimale serve un percorso che Fujitsu disegna assieme



Federico Riboldi,
Business Programs Manager
di Fujitsu Italia

al cliente mettendo a fattore comune la propria esperienza nelle soluzioni cloud e negli ambienti più tradizionali on-premise», spiega Riboldi.

Quello di Fujitsu è quindi un approccio che prevede due distinte fasi. Nella prima assume il ruolo di consulente e di partner per disegnare la soluzione necessaria e, solo successivamente, nella seconda, e se desiderato dall'azienda cliente, quella di fornitore anche della componente infrastrutturale e di servizi a sua disposizione.

Un portfolio basato su standard de jure o de facto Un aspetto fondamentale che si evidenzia nella vision di Fujitsu è costituito dal tipo di tecnologie alla base delle soluzioni cloud che ha a portfolio. Si tratta di tecnologie che hanno fatto proprio il concetto di "openness" e realizzate in aderenza a riconosciuti standard, de jure o de facto, come nel caso delle tecnologie Intel X86 per i processori o Microsoft e VMware per la virtualizzazione, ampiamente presenti nelle sue soluzioni.

Fujitsu ha sposato in toto quella che si avvia ad essere una consolidata tendenza del mercato consistente nell'adozione di tecnologie standard, sia perché si può così disporre di un ecosistema più ampio in termini di applicazioni e condivisione di risorse, sia per l'ampia e flessibile intercomunicabilità che si può così avere.

È un approccio confermato, oltre che dai prodotti a portfolio, anche dagli stretti rapporti con la comunità di OpenStack, che rappresenta uno standard in cui tutti possono collaborare o interfacciarsi mediante una tecnologia che non è proprietaria. «Abbiamo già rilasciato prodotti che utilizzano software di derivazione Open Stack, come ad esempio per lo storage. Questo permette al cliente di potersi muovere su diversi fronti, disporre dei servizi interni che può migrare verso un fornitore cloud, riportare tutto al suo interno o cambiare del tutto fornitore. Viceversa, una tecnologia proprietaria crea un lock-in che rende difficile e più complesso migrare da un fornitore a un altro. Riteniamo che architetture di riferimento basate su standard industriali e software aperto costitui-

scano la chiave per avere una maggior possibilità di interconnessione, una maggiore rapidità di implementazione e in generale più bassi costi sia di implementazione che di gestione», osserva Cherubini.

Quello di Fujitsu è in ogni caso un portfolio cloud basato su standard open tra i più ampi esistenti, che spazia, come evidenziato dal dispositivo alla applicazione, sino a reti di data center. Comprende per esempio a livello di infrastruttura l'ampio mondo dei server industry standard che, come accennato, per Fujitsu significa server basati su processori Intel, prodotti come lo storage Eternus CD10000, uno storage "software defined" basato su Ceph (quindi open) progettato per garantire zero downtime, scalabilità e facilità di gestione.

Un data center per il cloud tutto italiano

A chi desidera demandare in toto la gestione del suo IT in una modalità "as a Service", si rivolge il servizio Cloud IaaS Private Hosted, erogato da Fujitsu tramite un data center situato in Italia.

Il data center, che ha rafforzato la sua strategia di investimento in Italia nel settore del cloud computing e dei servizi gestiti, è situato in Milano e permette di erogare servizi cloud IaaS Private Hosted. L'infrastruttura cloud è basata su soluzioni di ultima generazione con ampia adozione di tecnologie di calcolo e storage di Fujitsu e di suoi partner, ad esempio Intel, e permette di erogare servizi ampiamente personalizzabili.

L'infrastruttura cloud italiana, erogata da un data center di Tier 3, grado che su una scala da 1 a 4 si riferisce a data center particolarmente robusti, ridondati e che presentano livelli molto elevati di protezione dati, disponibilità del servizio e sicurezza logica e fisica, è poi una soluzione locale integrata con l'offerta Global Cloud di Fujitsu, basata su un ampio ventaglio di soluzioni che spazia dai puri servizi IaaS ai servizi PaaS, dal SaaS fino ai Cloud Integration Services. ❖

Hitachi Systems CBT: cloud all'insegna di continuità e internazionalizzazione

Flavio Radice,
Presidente e CEO di
Hitachi Systems CBT



CBT è entrata ufficialmente a far parte di Hitachi Systems, società del gruppo Hitachi Ltd. specializzata nei servizi tecnologici, nell'integrazione dei sistemi e nel cloud. Il nome della nuova società è Hitachi Systems CBT.

«L'operazione rappresenta il riconoscimento da parte di Hitachi Systems delle forti competenze e dell'esperienza sviluppata nel corso di 35 anni da parte di CBT», ha dichiarato Flavio Radice, Presidente e CEO di Hitachi Systems CBT.

Chiara la strategia della nuova società. Il System Integrator continuerà la propria attività nell'ambito dei servizi IT con specializzazione nell'approccio consulenziale e multivendor, nella progettazione e gestione di Sistemi Informativi e della loro sicurezza rivolgendosi alle medie e grandi imprese, private e pubbliche, che hanno la necessità di implementare le proprie infrastrutture informatiche integrandole con servizi e soluzioni ad alto contenuto tecnologico.

«I valori del brand Hitachi sono sinonimo di qualità, etica, deontologia professionale, competenze tecnologiche, solidità finanziaria, capacità di investimento. Questo rappresenta un'ulteriore garanzia per i nostri clienti. Quando ci sono in gioco i dati, i sistemi informativi, la sicurezza delle informazioni, fa la differenza sapere di poter contare su di un partner qualificato, come da sempre è Hitachi Systems CBT», ha evidenziato Flavio Radice.

Il posizionamento commerciale di Hitachi Systems CBT continuerà ad essere incentrato sulla progettazione, realizzazione, gestione e manutenzione di sistemi, applicazioni, servizi e soluzioni erogate in cloud attraverso i propri data center di Milano e Roma. In particolare il cloud, l'outsourcing, la sicurezza e le soluzioni in ambito Enterprise Information Management continueranno a rappresen-

tare per Hitachi Systems CBT le aree strategiche dell'IT su cui concentrare l'attenzione con delle Business Unit dedicate e attive su progetti mirati e fortemente focalizzati in base all'esperienza e alle competenze acquisite nel tempo.

«Il nostro approccio al cloud non è stato casuale ma è derivato da una visione strategica volta a fornire ad aziende e partner un reale valore aggiunto. È un cloud che a servizi IaaS e PaaS abbina una forte componente di Sicurezza, non solo in termini di servizi che forniamo, ma anche in quanto è una sicurezza intrinseca nella qualità e nel grado di sicurezza dei data center con cui eroghiamo i servizi cloud. In pratica, quando forniamo un servizio Cloud esportiamo in casa del cliente la sicurezza che noi stessi usiamo al nostro interno e che è certificata ai massimi livelli delle normative esistenti», ha illustrato Flavio Radice. Un elemento fortemente differenziante dell'offerta di Hitachi Systems CBT, è che non si limita come per la maggior parte degli operatori, alla sola componente infrastrutturale, e cioè storage e server.

«Nel nostro portfolio cloud abbiamo fatto la scelta strategica di inserire anche soluzioni ad alto valore aggiunto per le aziende, soluzioni che permettono di sgravare un cliente dalle problematiche connesse alla gestione del software, delle licenze, delle release, della corrispondenza alle normative. Sono tutti aspetti di cui ci facciamo carico in modo che il cliente possa concentrarsi sul proprio core business. La nostra offerta di Cloud Computing comprende ad esempio applicazioni EIM, Loyalty e CRM, ma altre si aggiungeranno in un prossimo futuro», ha dichiarato Flavio Radice.

Esternalizzare la complessità dell'IT

Permettere a un'azienda di cedere la complessità e di concentrarsi sul proprio core business è la

mission che si è data Hitachi Systems CBT tramite la messa a punto di un'offerta che abilita la Business Transformation in chiave Cloud e permette di allineare i costi dell'IT alle effettive esigenze e ai ricavi. La strategia per il Cloud di Hitachi Systems CBT è poi, come evidenziato, a largo spettro e interessa le sue diverse aree: infrastruttura, applicazioni business, sicurezza.

Sia che si tratti di infrastruttura che di applicazioni, il servizio è erogato tramite due data center situati a Roma e Milano, con caratteristiche di sicurezza e ridondanza che ne fanno il supporto ideale sia per servizi SaaS o cloud che per soluzioni di disaster recovery. I data center e i servizi che erogano, osserva Flavio Radice, sono utilizzati non solo dalle aziende clienti, ma anche da partner di canale e software house per costruire ed erogare loro servizi, cosa che testimonia la qualità e l'affidabilità dell'infrastruttura.

La rete iniziale di due Data Center, che si estenderà a quelli Hitachi situati in Europa e in altre parti del mondo, permetterà a Hitachi Systems CBT di erogare servizi IaaS e SaaS per aziende sovranazionali che desiderano però mantenere a livello nazionale le informazioni sensibili interessanti clienti locali.

L'offerta EasyCloud

EasyCloud comprende un insieme di servizi che abilitano un approccio graduale al cloud. Sono indirizzati ad aziende di medie e grandi dimensioni che vogliono concentrarsi sul core-business, dismettendo o cedendo in parte o del tutto la complessità informatica. I servizi EasyCloud sono erogati tramite data-center con architettura ridondata atta a garantire livelli di servizio e standard qualitativi aderenti a stringenti normative di sicurezza, di continuità di servizio, di backup e di disaster recovery, e con servizi di allineamento continuo dei dati. I campi di intervento nel cloud comprendono:

Servizi IaaS: le risorse di calcolo sono fruito tramite canone ed è possibile espanderle in qualsiasi momento.

Servizi PaaS: permettono di fruire come servizio di una serie di piattaforme (posta elettronica, por-

tali, sistemi di sicurezza, antivirus, firewall, database e così via).

Servizi SaaS: permettono di fornire un applicativo in modalità centralizzata e con supporto sistemistico e di help desk, 365gg/24.

Servizi DaaS: permettono di disporre ovunque del proprio desktop, anche su tablet. Il servizio incrementa la sicurezza dei dati e semplifica l'amministrazione e la distribuzione degli applicativi.

Nei progetti possono essere integrate anche soluzioni IBM come AS/400 (POWER-I) in modo da incidere in modo significativo sui canoni di manutenzione e gestione e venendo a disporre di un supporto specialistico sempre aggiornato.

Integrare le applicazioni nel cloud con WebRainbow

WebRainbow è una soluzione SaaS di Enterprise Information Management che permette di gestire i processi in modo automatico ed integrare quelli esistenti in un cloud privato o ibrido. WebRainbow consente il disegno di processi (BPM) e supporta l'integrazione applicativa attraverso processi di data transformation in modo da abilitare l'automazione dei flussi di lavoro aziendali e collaborativi. Permette di migliorare i tempi di trattamento del dato, dei processi commerciali, produttivi e amministrativi e di dematerializzare e conservare in modo sicuro la documentazione aziendale. Attraverso il suo Framework visuale consente il disegno di soluzioni per risolvere esigenze aziendali specifiche di ogni industry grazie all'integrazione di Add-on, come la firma digitale e grafometrica.

Sia la piattaforma che le soluzioni WebRainbow sono utilizzabili da qualsiasi dispositivo mobile e sono in grado di gestire anche le informazioni di canali non convenzionali quali LinkedIn, Twitter e Google Plus. L'architettura aperta permette di integrarvi ambienti pre-esistenti e le comuni applicazioni ERP, Legacy, CRM, Portali, Mail o Fax, anche con moduli già disponibili. Può essere installato in modo tradizionale, con server dedicato presso l'azienda, o fruito in modalità Cloud tramite l'infrastruttura Cloud di Hitachi Systems CBT. ❖

L'infrastruttura Retelit per servizi di connettività e business continuity

Retelit è una società italiana con una forte presenza internazionale, tra i principali fornitori nazionali di servizi di rete, dati e infrastrutture per il settore delle telecomunicazioni, delle aziende e della PA. Costituita per essere un riferimento italiano per le aziende che necessitano di connettività di alta capacità e di alto livello, è quotata alla borsa di Milano dal 2000.

Contrariamente ad altri operatori, che adottano infrastrutture di rete di terzi, i servizi cloud, di connettività e dati che fornisce si basano su un'infrastruttura di rete in fibra ottica completamente di sua proprietà.

Dal punto di vista dell'infrastruttura, ha evidenziato Federico Protto, amministratore delegato di Retelit, i servizi vengono erogati su base end-to-end con il controllo e monitoraggio diretto dei suoi professionisti dell'intera filiera tecnologica del servizio.

Tramite i suoi data center e la rete in fibra ottica, Retelit eroga, inoltre, servizi di connettività e servizi Cloud di tipo infrastrutturale anche per le aziende che vogliono demandare a un operatore qualificato la gestione della componente fisica e di platform.

Fra le componenti chiave dell'offerta ci sono i servizi Ethernet ad alta capacità, ideati per una connettività tra siti aziendali che necessitano di una banda molto ampia, ad esempio, laddove sono inseriti in un'architettura ridondata e si richiedono tempi di recovery molto rapidi.

La qualità del servizio Ethernet fornito è di primissimo livello e ha ottenuto la certificazione internazionale MEF 2.0. A questa si aggiungono altre importanti certificazioni quali la UNI CEI ISO/IEC 9001, UNI CEI ISO/IEC 27001, UNI CEI ISO/IEC 14001 e la certificazione NATO ALLA/NALLA per erogare servizi in ambito militare.

Una rete italiana per un cloud nazionale ed europeo

L'infrastruttura in fibra ottica proprietaria di Retelit è costituita dalla rete a lunga distanza che si estende per oltre 8000 chilometri lungo le principali arterie stradali italiane, da 9 reti metropolitane e da 18 Data Center situati nelle principali città.

La rete di Retelit si estende anche oltre i confini nazionali con un ring paneuropeo con POP a Francoforte e Londra. Questo le permette di fornire servizi di connettività diretta ad alta capacità alle aziende italiane che hanno una presenza all'estero o che abbiano intenzione di averla in tempi brevi.

In quanto membro del Consorzio AAE-1 per la costruzione di un cavo sottomarino che collegherà l'Europa all'Asia attraverso il Medio Oriente, inoltre, la presenza internazionale di Retelit verrà ampliata toccando 19 paesi da Marsiglia a Hong Kong.

Retelit ha profondamente rinnovato la propria piattaforma di rete in chiave SDN e, a tal proposito, ha aggiunto ai servizi già presenti nel suo portfolio anche soluzioni innovative che permettono alle aziende di fruire di VPN realizzate su portante ottica e servizi di nuova generazione, ultra broadband e in modalità on demand e servizi cloud.

Data Backup e storage sicuro con Cloud Storage

Il Cloud Storage di Retelit è un servizio che permette alle aziende di richiedere e attivare risorse di Data Backup & Storage erogate in modalità Public o Private Cloud.

Cloud Storage permette di estendere in rete, utilizzando una connessione Ethernet privata o tramite Internet, ambienti storage esistenti in modo da realizzare cloud ibridi. Tramite il servizio è possibile poi implementare e gestire le proprie infrastrutture virtuali e soluzioni di Disaster Recovery e Business Continuity. I punti salienti del servizio sono:

- Spazio disco su infrastruttura di Storage distribuita su vari Data Center: prevede tre diversi livelli, rispettivamente di 2, 7 e 10 TB e una connettività rispettivamente a 10, 20 e 100 Mb. L'accesso Internet avviene in ogni soluzione adottata tramite VPN.

- Connettività in fibra ottica tramite l'infrastruttura proprietaria e mediante protocolli CIFS ed NFS.
- Opzioni di sicurezza tramite l'infrastruttura di Managed Firewall di Retelit.
- Piattaforma progettata per garantire i massimi livelli di continuità e performance tramite un'architettura ridondata e priva di "single point of failure".

Consistenti le caratteristiche, che comprendono, tra l'altro, il supporto nativo per client Microsoft Windows e Linux tramite i protocolli standard CIFS/NFS, l'upgrade/downgrade dello spazio disco in modalità on-demand, tier storage multipli e accesso protetto di tipo privato o tramite firewall.

Retelit ha posto particolare attenzione anche alle esigenze di continuità operativa, assicurata grazie a un servizio di virtualizzazione che garantisce la resilienza dell'infrastruttura IT e un funzionamento "always on".

Fisicamente la piattaforma per la Cloud Virtualization è costituita da un cluster di server disposto all'interno di due POP (Milano e Bologna) situati presso i Data Center riferiti come primario e secondario entrambi certificati ISO 27001, che oltre alle garanzie fisiche di sicurezza assicurano anche la distanza minima necessaria richiesta ad un servizio di Business Continuity.

Non ultimo, la connettività verso la piattaforma virtuale viene garantita da link dedicati e protetti e tramite accesso Internet.

Tra le altre caratteristiche del servizio storage offerto da Retelit vanno evidenziate la capacità di deduplica dei dati, la replica dei dati tra due Data Center, il supporto per Host/Client (Windows, Linux, Solaris, AIX, HP-UX, Mac OS, VMware, ESX) e il supporto Multi-Tier.

IT as a Service: Housing e Co-location

Per le aziende che desiderano concentrarsi sul core business o non dispongono delle risorse

tecniche e infrastrutturali adeguate, Retelit ha reso disponibile presso i suoi Data Center un servizio di housing in chiave as a service. Il servizio può essere ritagliato su misura e fruito sia tramite data center premium che locali.

I servizi di housing e co-location prevedono la possibilità di ospitare rack, affittare cabinet, cage (aree limitate da una gabbia metallica) o suite (spazi chiusi dedicati e sicuri).

Oltre agli spazi, ai rack e agli apparati, anche la fornitura energetica può essere modulata sulla base delle specifiche esigenze. I Data Center includono servizi di supporto operativo a valore aggiunto come il Remote Hands & Eyes che fornisce un supporto remoto per interventi di base sugli apparati in housing e il servizio Meet Me Room che permette l'interconnessione con altri operatori co-locali nel medesimo Data Center.

Disaster Recovery

Le soluzioni Retelit di disaster recovery fanno parte di una suite di servizi basati sulla rete ad alta capacità e sui propri data center: servizi che permettono alle aziende private e alle PA di far fronte da eventi critici per i propri sistemi informativi.

La soluzione è modulabile in funzione delle esigenze specifiche e permette di ripristinare l'operatività in tempi brevissimi e di garantire la continuità dei servizi: due le tipologie di soluzioni disponibili, disaster recovery semplice e disaster recovery bilanciato.

La prima soluzione è erogata tramite un'architettura di tipo attivo-passivo, basata su due ambienti identici costituiti dalla stessa tipologia di apparati situati in due siti diversi, uno di produzione e uno di recovery, la seconda, si basa invece su un'architettura di tipo attivo-attivo. Oltre a godere di tutte le funzionalità e dell'architettura della soluzione precedente ognuno dei due data center può operare come primario per una parte dei servizi gestiti e secondario per la parte restante. *

Federico Protto,
amministratore delegato di Retelit



Le soluzioni data center di Aruba per la legacy transformation

Il brand Aruba nasce nel 2000, quale fornitore di servizi di hosting, registrazione domini e posta elettronica. Quando, due anni più tardi, Stefano Cecconi inaugurò il primo data center si prese del "bischero". Oggi è l'amministratore delegato di uno tra i principali cloud provider italiani e internazionali e, se non bastasse questo a far rimangiare il classico epiteto toscano, è possibile aggiungere che è alla guida di Aruba.it Racing – Ducati Superbike Team, il team ufficiale Ducati nel campionato mondiale Superbike.

Prima ancora che storia di successo, però, quella di Aruba è una storia d'innovazione, che già nel 2005 vede il provider espandersi all'estero con l'acquisizione di Forpsi, azienda leader di mercato in Repubblica Ceca, e con l'espansione in Polonia, Ungheria e Slovacchia. Nel 2011, l'offerta si è ampliata con il cloud computing attraverso cloud.it, cui ha fatto seguito il lancio dei servizi cloud anche in Francia, Germania e nel Regno Unito nel 2013.

Oggi Aruba, che nel 2014 si è anche aggiudicata il registro ufficiale a livello mondiale del dominio .cloud, conta in Europa su un network di sei data center: in Repubblica Ceca, a Londra, Parigi e Francoforte e 3 di proprietà, di cui uno a Ktiš e due ad Arezzo. Non si tratta di un errore: la peculiarità di avere due data center ad Arezzo rappresenta proprio uno tra i punti di forza di Aruba nell'offerta alle imprese, che, tra le altre, comprende soluzioni di data center extension, private cloud e public cloud, business continuity, disaster recovery, Disaster Recovery as a Service, backup e soluzioni di Co-location.

La Data Center Extension

I responsabili dei sistemi informatici sono pressati dalle richieste delle diverse funzioni aziendali a loro volta spinte ad accelerare e migliorare i processi di business. Le soluzioni legacy che supportano questi ultimi faticano a tenere il passo, ma il loro rinnovamento è critico, oltre che spesso in contrasto con i budget ristretti. La soluzione Data Center Extension di Aruba è stata ideata appositamente per fornire alle imprese un percorso d'innovazione che conferisca alla propria infrastruttura la flessibilità e l'agilità necessaria. Più precisamente, consente di affiancare i sistemi in uso estendendo il data center aziendale su un cloud, che può essere privato o pubblico, e, gradualmente, impostare e provare un'infrastruttura alternativa. La soluzione è orientata a fornire un'ampia flessibilità ed è basata, da un lato sulle soluzioni IaaS (Infrastructure as a Service) erogate in data center conformi agli standard internazionali Tier IV, che rappresentano il punto di forza di Aruba e, dall'altro, cioè quello della gestione, sul software di VMware, uno dei principali leader nell'ambito della virtualizzazione e dell'orchestrazione del cloud.

Più in dettaglio, è opportuno sottolineare che lo stack di virtualizzazione fornito è costituito da vSphere 5.5. La capacità di banda complessiva di un data center Aruba è garantita da ben cinque carrier per un 100% di uptime complessivo da 80Gbps. Lo storage fornito, di fascia enterprise, è replicato in modalità sincrona su un altro data center, mentre i server in rack, consistenti in sistemi dual Xeon di ultima generazione, sono ridondati. Analoga garanzia di disponibilità è fornita dal doppio stack di networking ridondato da 10 Gbps basato su sistemi Cisco Nexus e Dell Force10 configurati in Virtual Chassis.

Grazie ai tool disponibili e ai connettori vCloud di VMware,



Stefano Sordi,
direttore marketing di Aruba

lo staff IT può creare virtual machine nel proprio data center e spostarle nel data center di Aruba o viceversa. Sono poi disponibili soluzioni standard già configurate per i clienti più esigenti e rimane possibile sviluppare personalizzazioni più specifiche in funzione delle esigenze. In particolare è possibile connettere all'estensione virtuale del data center una vasta serie di sistemi: ad esempio apparecchiature HSM per la cifratura dei file, firewall e altri sistemi di sicurezza, interi armadi o dispositivi legacy "d'annata", come gli AS400.

I vantaggi della Data Center Extension

Il vantaggio principale della soluzione proposta da Aruba consiste nella tranquillità con cui permette di affrontare il viaggio verso il Cloud. «Dal punto di vista dell'IT aziendale – spiega infatti Stefano Sordi, direttore marketing di Aruba - significa poter mantenere il proprio sistema informatico "up and running", mentre si realizza una nuova infrastruttura, che può essere facilmente interconnessa con quella on premise».

Sul data center virtuale è semplice creare nuovi servizi, per esempio, iniziando a replicare l'infrastruttura per realizzare un sistema di disaster recovery. La soluzione non impone scelte obbligate al cliente e permette di estendere l'infrastruttura in base alle proprie esigenze e ai propri ritmi, evidenzia Sordi, sottolineando: «Solo dopo che si sente sicuro di poter operare con l'infrastruttura estesa potrà, volendo, iniziare a spegnere le risorse nel data center aziendale». L'interconnessione, inoltre, può essere realizzata con uno o più dei data center di Aruba, anche all'estero, per esempio per ottenere una distribuzione geografica dei carichi di lavoro o dello storage. Una delle aziende che utilizza la soluzione Data Center Extension è Radio Dimensione Suono, che, attraverso un'interconnessione MPLS (Multi Protocol Layer System) tra il proprio data center e quello di Aruba trasmette i propri programmi in streaming su Internet. RDS dispone di un'infrastruttura IT flessibile e scalabile in grado di supportare l'infrastruttura Web, sviluppata per rendere sempre più fruibili i servizi legati alle iniziative di interazione col proprio pubblico, e

in grado di sostenere in modo dinamico la crescita del business e del traffico.

Cloud Bare Metal Backup

Un nuovo servizio di Aruba è il Cloud Bare Metal Backup, che consente alle imprese di realizzare un backup basato su un'immagine remota delle proprie macchine virtuali di Cloud Privato, operando in collaborazione con l'hypervisor di virtualizzazione, evitando l'installazione di agenti di backup a bordo delle virtual machine da proteggere. Il servizio è basato su tecnologia Acronis e non si appoggia alla capacità di rete o alle risorse delle macchine virtuali per il trasferimento dei dati. In questo modo comporta un minimo overhead e garantisce massima trasparenza di esecuzione. La salvaguardia della macchina virtuale è indipendentemente dal sistema operativo installato.

Il servizio, di natura puramente infrastrutturale, risulta complementare al Cloud Backup, sempre fornito da Aruba, per cui può essere affiancato a quest'ultimo per ottenere la protezione totale: fisica, virtuale e applicativa.

La tecnologia Acronis è una delle più affermate nell'ambito del backup basato su immagine e fornisce un semplice tool di gestione, basato su un pannello Web. Mediante questo è possibile sottoporre a backup le vApp e le VM della propria infrastruttura, definendo la periodicità e la persistenza desiderata. È altresì possibile decidere se realizzare il ripristino sia dell'intera macchina sottoposta a backup, sia di singoli file residenti su di essa. Sempre tramite il suddetto pannello si può riconfigurare la virtual machine ripristinata, modificandone parametri come rete, hostname, CPU e memoria, o decidere di clonarla su una nuova vApp. Il servizio, erogato anche per singola VM, comprende 200 GB per ognuna di esse, ma lo spazio è complessivo e potrà essere diviso tra le diverse macchine come si preferisce.

La tecnologia di backup, evidenziano presso Aruba, s'integra direttamente con l'hypervisor del servizio di Cloud Privato e con i meccanismi di protezione offerti da VMware per garantire consistenza e prestazioni. È presente anche l'integrazione nativa con VSS di Microsoft (attraverso i VMware tools). ❖

Da CIE Telematica soluzioni di rete e controllo per i servizi nell'Era cloud

CIE Telematica è un'azienda italiana che dal 1994 è attiva a livello nazionale nel settore delle telecomunicazioni, dove fornisce ad aziende pubbliche e private servizi di consulenza e soluzioni per la connettività in ambito locale, metropolitano e geografico, wired o wireless. La sua mission è la ricerca delle soluzioni più adeguate alle necessità di networking e connettività del cliente, attraverso un portfolio di tecnologie innovative in grado di soddisfare le svariate esigenze aziendali in termini di connettività, compreso le infrastrutture per cloud e IoT. Il suo ampio portfolio, costruito selezionando le tecnologie best of breed, comprende soluzioni di accesso per reti pubbliche e private con collegamenti su linee in rame e fibra ottica, reti wireless ad alta capacità IP su bande libere e licenziate, integrazione di differenti servizi (Voce, Dati) e sistemi di cablaggio strutturato tradizionale e di nuova generazione. In sostanza, la sua offerta annovera quanto serve per realizzare infrastrutture di rete di nuova concezione e predisposte per il cloud ibrido, o modernizzare ed estendere quelle esistenti.

Dal punto di vista progettuale e operativo supporta l'utente nella progettazione e implementazione di reti, partendo dal livello fisico con cablaggi strutturati, fino alla scelta e all'installazione degli apparati attivi di rete, compresa in tali attività la certificazione dell'impianto, il supporto tecnico pre e post vendita, la manutenzione on-site e il training operativo sui dispositivi installati.

Ampia è la gamma di soluzioni che ha selezionato sul mercato. La sua proposta si compone di prodotti di aziende di livello mondiale quali RAD, Loop Telecom, Techaya, Fibrolan, Raisecom, per cui è unico vendor in Italia.

Le sue soluzioni di rete fisse e mobili, in fibra o rame, sono usate da primarie aziende nazionali o locali, sia del settore privato sia del settore pubblico e delle utilities, che le hanno adottate per innovare profondamente la propria infrastruttura ICT in rame o fibra ottica, e trasformarla in uno strumento efficace per erogare servizi interni o a terzi in modo da cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie di rete fisse e mobili, e del cloud.

Soluzioni in fibra per l'accesso, la mobility e reti IP

Forte degli accordi di distribuzione con due nomi affermati a livello mondiale nel settore tecnologico come la israeliana RAD e la cinese Raisecom, il suo portfolio annovera soluzioni per l'Industrial Switching, la localizzazione di flotte e persone, soluzioni wireless long haul e mobility e, non ultimo, soluzioni per ottimizzare la parte periferica di reti di carrier con dispositivi che permettono di adottare il modello di business multi servizio adatto per ambienti cloud e IoT.

Le soluzioni realizzate presso aziende ed operatori nazionali e sovranazionali comprendono una vasta gamma di dispositivi del portfolio CIE per l'accesso a dorsali con collegamento in rame o fibra ottica, reti wireless ad alta capacità IP e TDM su bande libere e licenziate, l'integrazione di servizi voce/dati, sistemi di cablaggio strutturato tradizionale o di nuova generazione (FTTH/FTTO/FTTD) o soluzioni di videosorveglianza.

«CIE Telematica - ha dichiarato Luigi Meregalli, general manager della società - può dare un efficace contributo nel definire, realizzare e mantenere un'infrastruttura connettiva aziendale di nuova generazione, sia in chiave interna che per l'erogazione di servizi a terzi».

Soluzioni al servizio delle aziende

Le infrastrutture di rete di nuove generazione e in chiave servizio che è possibile realizzare o rendere più capillari ed efficienti con il portfolio di apparati di CIE Telematica è molto ampio e spaziano, come evidenziato, da infrastrutture fisse a quelle mobili,

con un'ampia varietà di topologie realizzabili e di media utilizzabili in modo flessibile a livello di connettività.

Numerose sono le realizzazioni fatte da CIE Telematica in Italia, sia per operatori che avevano la necessità di aggiornare la loro rete per erogare nuovi servizi convenzionali o in cloud, che per aziende pubbliche o parapubbliche e private che si sono trovate nella necessità di aggiornare la rete in rame o in fibra o per la componente fissa o mobile, o al fine di garantire nuovi servizi a propri clienti o cittadini e aziende residenti nel bacino territoriale di competenza.

Il caso Alto Garda Servizi

Alto Garda Servizi SpA è un'azienda con sede a Riva del Garda (TN) a capitale misto pubblico e privato. Tra i suoi compiti annovera l'erogazione di più servizi pubblici quali: fornitura di acqua, gas metano, energia elettrica, illuminazione pubblica, teleriscaldamento. La sua rete sul territorio serve per controllare gli impianti installati ed il loro stato di funzionamento. È una rete che è stata originariamente realizzata su cavo in rame posato negli anni '80/'90 caratterizzato da una topologia ad anello. Con il tempo si sono evidenziati problemi derivanti in primis dall'interferenza con la rete elettrica, dovuti a fenomeni di parallelismo e scariche atmosferiche.

A seguito quindi della necessità di modernizzare la rete e risolvere una volta per tutte i problemi sorti, Alto Garda Servizi ha deciso di realizzare un'infrastruttura in fibra ottica ad anello che le permettesse di controllare i diversi punti di erogazione dei servizi forniti, garantendosi allo stesso tempo ampi spazi di crescita per il futuro quanto a capacità di banda e possibilità di erogare nuovi servizi. Nell'ambito di un progetto volto quindi alla modernizzazione della infrastruttura connettiva sono stati effettuati svariati interventi. In particolare, è stata realizzata una rete parzialmente in rame e parzialmente in fibra ottica per il telecontrollo di varie cabine elettriche, serbatoi idrici e cabine del gas. Da questi punti vengono raccolti i dati ai fini di

un controllo puntuale e continuo del loro corretto funzionamento. In pratica, si tratta di una anticipazione del concetto dell'Internet delle cose o IoT.

Per la soluzione sono stati utilizzati i dispositivi modem in rame CXR e i modem in fibra ottica RAD SecFlow2 forniti da CIE Telematica.

Il caso Infracom

Infracom SpA è un Operatore nazionale di telecomunicazioni, data center e ICT outsourcing che fa parte del gruppo A4 Holding. La sua rete annovera oltre 9000 km di cavo ottico ad alta capacità, 1380 km di MAN in 40 città e oltre 1500 PoP e siti clienti attivi. Infracom dispone inoltre di piattaforme di comunicazione "all IP" dalle quali eroga servizi integrati e gestiti di connettività e di fonìa.

A partire da questa infrastruttura ha dato il via a un progetto di sviluppo degli asset e del backbone. Due gli obiettivi. Il primo rivolto alla copertura di aree industriali con rete a banda ultralarga per abilitare l'accesso delle imprese a servizi VAS (IaaS, SaaS o servizi di disaster recovery). Il secondo rivolto all'upgrade tecnologico di altre tratte di rete per aumentare prestazioni e efficienza del backbone.

Tramite questa infrastruttura Infracom eroga numerosi servizi supportati da tecnologie fornite da CIE Telematica. In particolare:

- Servizi Ethernet flessibili e sicuri: si basano sull'utilizzo di apparati CPE di ultima generazione (ETX-203° di RAD) con funzione di Demarcation Device che vengono installati presso i siti del Cliente per garantire una maggiore flessibilità e capacità di monitoraggio.
- Servizi di comunicazione integrata: comprendono Impianti di collegamento WiFi e di videosorveglianza.

Le tecnologie CIE hanno permesso a Infracom di espandere ed aggiornare la rete e di erogare servizi più rapidamente fornendo maggiore controllo e qualità del servizio, capacità di personalizzazione e migliore gestione. ❖



Luigi Meregalli,
general manager di CIE
Telematica

Le soluzioni cloud di Infor per il business e l'ottimizzazione

Infor è una società di livello mondiale specializzata nello sviluppo di soluzioni business (CRM, ERP, EAM, HCM, PLM, ecc.) che annovera decine di migliaia di clienti nei più disparati campi industriali e pubblici.

In linea con le esigenze delle aziende, che hanno l'obiettivo di ridurre i costi del software tradizionale, semplificare l'IT e la sua gestione e contenere i costi delle licenze dell'hardware e dei sistemi operativi, Infor ha reso disponibili tramite cloud le sue consolidate applicazioni business offrendo una serie di suite specifiche per settore. Tra questi: industria, servizi, manifatturiero, automotive, fashion, food&beverage, hospitality, healthcare.

Infor CloudSuite: business sicuro e a costi predefiniti

Infor ha posto particolare attenzione alle esigenze di sicurezza, che si basa su una struttura di difesa a strati ed è dotata di robusti criteri in modo da evitare che i dati nel Cloud possano essere intercettati o alterati da terzi.

La sicurezza delle soluzioni è ulteriormente rafforzata tramite l'adozione di un engine che cattura ed analizza in tempo reale le informazioni trattate e che genera gli allarmi e attiva le necessarie contromisure quando rileva un tentativo di intrusione. Particolarmente robusta è l'aderenza a standard di sicurezza internazionali. In particolare, le best practice per la sicurezza messe in atto da Infor aderiscono a quanto previsto dalla severa normativa ISO 27001. L'ambiente Infor CloudSuite Data Center ha superato anche il test di assessment da parte di un auditor indipendente che ne ha certificato la corrispondenza con quanto previsto dalla normativa SSAE 16 SOC 1 Type II. Non ultimo, Infor CloudSuite rispetta anche le normative di categoria, settoriali o territoriali. Tra queste: HIPAA, SOX, PCI, GLBA e normative



La Infor Cloud Suite abilita la fruizione nel Cloud di applicazioni business verticalizzate

nazionali. Alla sicurezza logica si abbina anche una parimenti robusta sicurezza fisica, basata su data center protetti con sistemi biometrici, ambienti sorvegliati, monitoraggio con TV a circuito chiuso e sistemi di allarme in caso di intrusione fisica.

Infor CloudSuite per i settori verticali

Infor CloudSuite comprende soluzioni specifiche per settore. Ogni suite verticale disponibile in Infor CloudSuite è stata creata unificando applicazioni che storicamente venivano implementate in maniera indipendente con la finalità di rendere disponibili in modo olistico le principali funzionalità aziendali per un determinato settore. I paragrafi seguenti illustrano alcune delle Suite verticali.

Infor CloudSuite Industrial

L'Industrial è un settore dove Infor è sempre stata storicamente molto presente. Alle esigenze delle decine di migliaia di clienti che vi annovera ha risposto con Infor CloudSuite Industrial, una soluzione che è disponibile da fine 2014. La suite include una gamma molto ampia di strumenti software per gestire le attività operative, dagli aspetti finanziari e di pianificazione alla gestione del reparto produttivo, fino al controllo qualità e all'analisi. È poi possibile effettuare la condivisione dei dati, la gestione del fatturato, la pianificazione e informazione sui clienti in tempo reale, in modo da migliorare il livello di collaborazione e di efficienza. Infor CloudSuite Industrial dà anche accesso ad analisi specifiche per il settore che consentono di fornire agli utilizzatori dati

critici e parametri di misurazione attraverso un'interfaccia utente esclusiva. La CloudSuite Industrial (come tutte le CloudSuite) utilizza Infor ION e Infor Ming.le come strato comune di User Experience e come motore di gestione dei processi in modalità social facilitando la collaborazione e le comunicazioni sia interne che esterne con clienti e fornitori.

Infor CloudSuite Automotive

Infor CloudSuite Automotive fornisce analytics specifici del settore presentati attraverso un'interfaccia utente esclusiva. L'utilizzatore viene a disporre di una conoscenza dettagliata sull'area finance e di metriche essenziali per la sua attività. L'accesso e l'utilizzo della suite Automotive è possibile da remoto, con in più la possibilità di consentirne l'accesso a partner e fornitori.

Infor CloudSuite Fashion

La suite Fashion fornisce agli operatori del settore un ampio set di strumenti per il design, lo sviluppo, la produzione, la distribuzione, il customer service e la gestione finanziaria.

Il software disponibile nel cloud, evidenzia Infor, permette di ridurre sensibilmente le spese in conto capitale e di condividere rapidamente i dati sulle revenues, le caratteristiche dei prodotti, i piani di produzione e le informazioni sui clienti.

Tramite un'interfaccia utente che utilizza Infor ION e il motore di social collaboration Infor Ming.le, permette inoltre agli utenti di accedere a analytics, metriche e KPI per accelerare e ottimizzare i processi aziendali.

Infor CloudSuite Food&Beverage

La suite è una soluzione fruibile nel cloud che permette di gestire le esigenze nel settore del Food&Beverage per ciò che concerne alimentari e bevande, e di lanciare rapidamente sul mercato nuovi prodotti, gestire ricette, ottimizzare l'operatività, pianificare i picchi e le richieste stagionali di prodotti, nonché di tracciare i prodotti per essere compliant con i regolamenti nazionali e sovranazionali.

Fa leva su tutte le altre soluzioni Infor per quanto concerne analytics, KPI, gestione centralizzata, ottimizzazione di Capex e Opex.

Infor CloudSuite Enterprise Asset Management

CloudSuite Enterprise Asset Management si basa sulla versione 11 di Infor EAM ed è una soluzione concepita per migliorare la gestione degli asset durante l'intero ciclo di vita di apparecchiature e asset business-critical. Consente la gestione degli asset in implementazioni cloud, sia di tipo on-premise che ibride. Dà inoltre la possibilità di accedere ai dati aziendali tramite dispositivi mobili e tablet e supporta sia dispositivi Android che iOS.

La recente versione include anche tecniche sofisticate per supportare la pianificazione, la gestione, l'esecuzione delle operazioni di asset management, e migliorare l'allineamento degli asset con le priorità aziendali tramite un sistema lineare.

L'applicazione è stata altresì concepita per facilitare la gestione della manutenzione preventiva e abilitare un uso più efficiente delle risorse in modo da ridurre al minimo i tempi di inattività e i costi correlati.

Tutte le CloudSuite possono essere arricchite con moduli aggiuntivi specifici, anch'essi erogabili in modalità Cloud. Particolarmente significativi sono i pacchetti per Asset Management, CRM o Expense Management.

La piattaforma cloud per Infor CloudSuite

Le applicazioni Infor CloudSuite sono erogate tramite una piattaforma altamente resiliente, con un grado di disponibilità garantita pari al 99,5% e SLA per quanto concerne il funzionamento delle applicazioni, il disaster recovery e i tempi di risposta in caso di incidente.

I dati sono duplicati in data center secondari e i backup realizzati giornalmente e conservati per un minimo di 14 giorni.

Per garantire la continuità e la qualità operativa di Infor CloudSuite i data center prevedono sistemi di ridondanza, generatori di backup, UPS, HVAC, connessioni Internet multiple, bilanciamento del carico, percorsi di rete alternative, più fornitori di energia, bilanciamento dei server, server per database e storage in architettura cluster e dati protetti da RAID con doppia parità. ❖

Cloud transformation con Telecom Italia|TIM

Nell'era della "digital transformation" i valori vincenti sono la velocità e la flessibilità. Sono queste le caratteristiche con cui le aziende si presentano sul mercato per mantenere forte e incisiva la propria proposizione di offerta e, analogamente, rendere più fluida e interattiva la comunicazione tra le linee di business e snella ed efficace la propria organizzazione.

Un'efficacia che non va misurata solo in termini di forza lavoro e produttività, ma anche di asset.

In questo scenario, sottolinea Stefano Mattevi, responsabile Segment Marketing Direct Channel – Business di Telecom Italia|TIM, il cloud è al tempo stesso abilitatore e motore di un ampio spettro di tecnologie in grado di dare impulso allo sviluppo.

Per esempio, la velocità nell'innovazione di prodotto, che caratterizza i dispositivi, e l'abitudine degli utenti a utilizzare diversi servizi online in base alle differenti situazioni e finalità (social life, entertainment, procurement e così via), vanno infatti accompagnate da piattaforme flessibili, scalabili e adattabili a contesti sempre più dinamici.

Dinamicità e flessibilità sono, pertanto, le caratteristiche grazie alle quali le imprese potranno confermare la competitività in un mondo in trasformazione. Telecom Italia|TIM fornisce risposte a queste esigenze attraverso i servizi cloud. In questa visione la "cloud transformation" rappresenta lo strumento di riferimento per accelerare l'IT transformation. Grazie a tale strumento, le imprese potranno utilizzare le soluzioni basate sul cloud per erogare i servizi in maniera più efficiente, liberare risorse, creare nuovi ruoli, avvicinarsi a un approccio "green" nell'informatica.

La cloud transformation

Come spiega Mattevi, la cloud transformation è fondamentalmente un momento di transizione.

Per esempio, in taluni ambiti, si parte da contesti legacy e architetture proprietarie per passare, in una fase iniziale, a progetti di cloud privato, evolvendo successivamente verso l'utilizzo di cloud pubblico, pur, tipicamente, in modo parziale (cominciando dall'adozione di alcune applicazioni selezionate). Fino a considerare rapporti di cloud outsourcing, con partner che prendano in carico l'intera realtà IT del cliente, gestendola in ambienti cloud più o meno dedicati.

Gli IT manager si troveranno quindi a dover governare scenari "ibridi", con diverse orchestrazioni tra risorse cloud e non, private e pubbliche, ove il passaggio tra i modelli deve essere gestito con competenze, capacità progettuali e infrastrutture sicure. Telecom Italia|TIM si offre come partner ideale che dà valore alle aziende negli "snodi ibridi" che guidano il processo di trasformazione, utilizzando competenze progettuali maturate in decenni di esperienza interna e di collaborazione con grandi imprese e importanti realtà della Pubblica Amministrazione.

Competenze ed esperienze che si uniscono, sottolineano presso il provider italiano, con un'offerta consolidata e basata sui più recenti standard e sulle tecnologie di mercato più diffuse.

Proprio facendo leva su questi punti di forza e sulla propria leadership nel mercato cloud nazionale (fonte: Sirmi), Telecom Italia|TIM è in grado di accompagnare i processi di trasformazione delle infrastrutture IT aziendali (architetture, processi, operations, business model) con progetti e offerte cui delegare "la gestione della complessità" delle infrastrutture.

Un portfolio di soluzioni

L'offerta di cloud transformation di Telecom Italia|TIM è basata su un portafoglio di soluzioni standard negli ambiti Security (Managed Security Services), Hosting as a Service, disaster recovery e business continuity, che prevede la riattivazione su un nuovo data center di tutte le componenti hardware e software funzionali all'erogazione del servizio.

Con lo stesso approccio vengono erogate ulteriori componenti "Software as a Service" (SaaS) che sono rappresentate da un portafoglio di soluzioni

che vanno dalla Unified Communication al CRM (Customer Relationship Management), fino alla dematerializzazione di documenti e processi e all'office automation.

Altro punto di forza di Telecom Italia|TIM è costituito dall'esperienza nel contesto istituzionale. Infatti, la condivisione delle esigenze di digitalizzazione del Sistema Paese espresse dalle istituzioni nazionali, con cui da sempre Telecom Italia|TIM

ha avuto modo di confrontarsi costantemente, ha permesso al provider italiano di formulare proposte "end-to-end" basate sul cloud per soddisfare specifici ambiti operativi, dalla scuola alla telemedicina, dalle Smart City allo Smart Working.

Questo, evidenzia Mattevi, nella convinzione che il Cloud computing sia il modello di riferimento quando si ha l'obiettivo di massimizzare il valore della digitalizzazione per tutti gli "stakeholders" di un sistema complesso sia in termini di impatto quantitativo e qualitativo sui processi di filiera sia come estensione territoriale.

Per le grandi organizzazioni, l'eccellenza progettuale, l'attitudine a gestire progetti articolati, la capacità di selezionare le tecnologie adatte e la disponibilità delle risorse e delle infrastrutture di connettività sono alla base delle soluzioni che portano al superamento dei vincoli tipici dei modelli architetturali tradizionali.

Per questo, spiega Mattevi, passare da un'architettura proprietaria legacy a un più evoluto cloud privato, è adesso possibile, estendendo il proprio Data Center fisico negli Internet Data Center (IDC) di Telecom Italia|TIM, creando di fatto una Cloud Federation o un Cloud Recovery.

Allo stesso modo, nei suddetti IDC, è possibile estendere il proprio ambiente virtuale, o singoli ambiti applicativi, per esempio per implementare funzionalità di gestione dei picchi di carico di lavoro, con soluzioni standard gestite e non.



Stefano Mattevi Responsabile Segment Marketing Direct Channel – Business di Telecom Italia|TIM

Dal public al cloud con la nuvola Italiana

Se si guarda, invece, alle imprese e alle Amministrazioni Pubbliche di dimensioni più ridotte, si osserva che anch'esse necessitano della stessa flessibilità, che potrà, in molti casi, ricavarsi dal passaggio al cloud pubblico. Un passaggio trainato dalle opportunità (quando non dalle necessità) di digitalizzare i propri processi. Secondo l'esperienza dei progettisti di Telecom Italia|TIM, in particolare in alcuni ambiti, come la continuità operativa e le principali applicazioni di produttività, il

passaggio ibrido può essere più breve, abilitato da soluzioni su public cloud. A patto che queste siano fornite da un provider che possa offrire garanzie di trasparenza, rispetto delle normative e ambienti elaborativi ed erogativi sicuri.

Da questo punto di vista, Mattevi sottolinea «che capacità progettuale, esperienza, soluzioni semplici e complesse, sicurezza e disponibilità, poggiano tutte sulla grande infrastruttura di telecomunicazioni e di Internet Data Center che Telecom Italia|TIM mette a disposizione del mercato attraverso la propria proposta Nuvola Italiana».

Distribuiti in modo uniforme lungo l'intera penisola, questi centri si prendono cura non soltanto della gamma di servizi da proporre al cliente, ma anche del buon funzionamento della rete che li attraversa. Una vera e propria spina dorsale composta da dodici nuclei fisici (sette Data Center e cinque Centri Servizi Regionali) per un totale di oltre 35mila metri quadrati di superficie operativa, da Torino fino a Palermo.

Presso il provider italiano rimarcano, inoltre, che risorse tecnologiche, canali distributivi, rete capillare di assistenza e know how specifico sono necessari per presentarsi come Cloud Partner qualificato, in grado di garantire SLA end-to-end, comprensivi delle prestazioni dei servizi di connessione. ❖

Le soluzioni Cloud ibride iNebula per proteggere i dati aziendali

Il Gruppo Itway è una multinazionale che opera nel settore dell'ICT da oltre 15 anni, con più di 280 dipendenti distribuiti in sei diversi Paesi Europei. Il Gruppo, che rappresenta uno dei principali VAD operanti in Italia, è attivamente presente nel segmento della System Integration e della consulenza con la società Business-e e nel cloud computing per il segmento business con iNebula.

Alla base della costituzione di iNebula, evidenzia Cesare Valenti, Executive Vice President del Gruppo Itway, vi è stata la volontà di sfruttare la forte competenza tecnologica sviluppata negli anni dal Gruppo cui appartiene per una nuova interpretazione dell'IT che è stata ritenuta di estremo interesse. «Come distributore a valore aggiunto abbiamo la mission e l'opportunità di essere a contatto con quelli che sono i fenomeni e le tecnologie emergenti prima ancora che queste diventino tali. La posizione di Itway VAD ci ha permesso di comprendere che il paradigma cloud avrebbe costituito un fenomeno molto pervasivo e integrato, e sin dal suo apparire ad esso abbiamo dedicato una forte attenzione. A questo va aggiunto il fatto che nel Gruppo abbiamo una società come Business-e che per mission ha una fortissima expertise nel campo della sicurezza del dato fisico e quanto ad esso connesso», ha osservato Valenti.

In sostanza, la costituzione di iNebula ha rappresentato un ulteriore passo realizzato da Itway connaturale alle attività VAD svolte e alla expertise per la sicurezza dei sistemi IT accumulata negli anni tramite le attività consulenziali e progettuali di Business-e.

La vision Itway per un cloud come opportunità di business

Il forte impegno di Itway e di iNebula nel cloud non si concretizza però esclusivamente in un approccio strutturato e volto a salvaguardare le informazioni e a realizzare il miglior connubio ibrido tra le necessità aziendali e i servizi cloud. Un aspetto importante da considerare, evidenzia la società, è che con il cloud si disintermediano le applicazioni e chi ne fruisce dalla fisicità delle apparecchiature che le erogano. Questa disintermediazione va attuata in modo tale per cui i dati e i processi siano perfettamente controllabili, garantiti e gestiti e questo richiede una concreta e consolidata expertise in campo progettuale.

Il modello cloud non può però rappresentare la panacea universale ed è prevedibile che si avrà nei prossimi anni una sua convivenza con l'IT tradizionale perché un'ampia parte del business non è facilmente migrabile nel cloud. Diverso è invece il caso di nuove applicazioni, che possono essere ideate direttamente per il cloud.

Realizzare un cloud ibrido non è però semplice e serve un advisor. È questo un ruolo a cui Itway può far fronte, oltre che con i servizi erogati da iNebula, anche con quelli forniti da Business-e, la cui mission è proprio quella di affiancare l'azienda cliente per analizzare il suo ambiente IT e identificare quali servizi possono essere migrati sul cloud usufruendo di quelli erogati da iNebula o, in un concetto progettuale aperto, anche di altri operatori di mercato.

Dal cloud all'Internet delle cose

Nella vision per il cloud di ITway e iNebula, un elemento importante è il nuovo paradigma dell'Internet delle cose, o IoT. Due gli aspetti alla base della strategia del gruppo. Il primo consiste nel fornire al mercato la possibilità di connettere



Stefano Della Valle,
Executive VP di iNebula

al mondo applicativo insieme di qualsivoglia oggetti distribuiti sul territorio. L'approccio di iNebula consiste nel fornire alle aziende una piattaforma cloud che consenta di intermediare la gestione della sensoristica, dai comuni sensori a smartphone e in genere apparati che comunicano informazioni.

«La piattaforma, che si chiama iNebula Connect, ha la funzione di connettere questi oggetti con il mondo applicativo rimuovendo la complessità insita nella loro gestione e lasciando invece la semplicità di scrivere le applicazioni leggendo i dati generati da questi oggetti. È una piattaforma che permette di estrarre informazioni utili a chi deve prendere decisioni o disporre di informazioni. Con iNebula siamo pronti a ricoprire un ruolo di rilievo in questo nuovo paradigma dell'IT», ha dichiarato Valenti.

iNebula Vidio

Numerosi i servizi cloud che fanno parte del portfolio iNebula. Tra questi, va annoverato iNebula Vidio, un servizio di videoconferenza in cloud che non richiede l'installazione di software sul dispositivo dell'utente e che è completamente accessibile via Web in Cloud. Tramite il portale iNebula un utente può collegarsi in videoconferenza o seguire webinar su desktop, tablet, smartphone e sale conferenze. Sua peculiarità è che al fine di permettere alle aziende di valutare i benefici della videoconferenza il servizio è erogato nella versione iNebula Vidio Light a titolo gratuito grazie alla tecnologia WebRTC.

«Il servizio di collaborazione e videoconferenza iNebula Vidio è allo stesso tempo basato su tecnologie estremamente consolidate e assolutamente innovative per quanto concerne la modalità esclusiva di fruizione», nota Stefano Della Valle, Executive VP di iNebula. Il servizio è affidabile e sicuro anche grazie al centro di assistenza tutto italiano NOC e SOC attivo H24x365.

iNebula Safe

iNebula Safe è un servizio di Cloud Backup che permette ad una media azienda di realizzare il backup dei dati e un loro veloce restore tramite cloud. La soluzione coniuga in sostanza le funzionalità di data protection, business continuity e disaster recovery.

Uno dei maggiori vulnus a cui si può andare incontro con le soluzioni di questo tipo, evidenzia Della Valle, è però il tempo necessario sia per il backup che, cosa ancor più grave, per il restore, soprattutto quando viene utilizzata una normale connessione Adsl a pochi megabit. A questa criticità di efficienza e di reale disponibilità del dato iNebula ha posto rimedio ideando un'architettura ibrida che prevede due componenti di base.

La prima componente è costituita da un dispositivo storage allocato presso l'azienda che è dato in comodato d'uso ma rimane di proprietà di iNebula, che quindi ne ha la responsabilità per la gestione, la manutenzione, l'aggiornamento del software e la garanzia della corrispondenza delle sue caratteristiche tecniche alle esigenze del cliente. Una volta che è stato messo in produzione, sul dispositivo viene seguito periodicamente il backup dei dati aziendali. A partire da questo dispositivo il restore è quindi effettuabile in locale e praticamente istantaneo. Di notte, quando la connessione Adsl è poco utilizzata, il servizio provvede ad allineare i dati sullo storage locale con quelli conservati nel cloud.

Svariati i benefici evidenziati da Stefano della Valle. Per esempio, è possibile realizzare anche una decina di backup locali nella giornata e un unico allineamento di notte. Se poi il dispositivo si dovesse guastare, entro 48 ore ne viene fornito uno sostitutivo con i dati già allineati. iNebula svolge anche una funzione di supervisione da remoto del funzionamento del sistema. Ad esempio, nel caso rilevi che il volume dei dati da salvare, la velocità della linea e i tempi di backup accettabili non risultano tra loro congrui, iNebula avvisa il cliente e gli invia un disco usb. Il cliente può quindi collegare allo storage il disco ricevuto, copiarvi i dati e inviarlo a iNebula, che provvede ad allineare lo storage locale con la sua immagine nel cloud. Non ultimo, i dati residenti nel cloud vengono cifrati in modo che solamente chi è in possesso della chiave ne abbia libero accesso. Un ulteriore livello di protezione prevede di poter cifrare i dati con una chiave data al cliente e che gli permette di generare automaticamente un'altra chiave di cifratura a 64 byte con cui criptare i propri dati. ❖

Mobilità sicura nel cloud con F-Secure Freedom for Business

La crescita della mobility aziendale come strumento che favorisce il business porta ad un costante incremento sia del volume e della qualità dei dati residenti sui dispositivi mobili sia, complice in questo le nuove reti a larghissima banda, di quelli scambiati tramite connessioni di rete e sul cloud.

La conseguenza più evidente, osserva F-Secure, è che l'utilizzo che un dipendente fa nel proprio dispositivo mobile e come ne protegge dati e comunicazioni sta ponendo serie sfide ai manager IT. È una sfida che interessa sia quanto concerne la gestione dei dispositivi che quanto relativo alle policy per l'accesso alle applicazioni interne alla rete aziendale. Il problema però è ancora più complesso, perché al rischio di perdere dati sensibili si aggiunge quello di essere compliant alle severe normative nazionali in termine di conservazione, protezione o di inalterabilità dei dati sensibili, normative che includono anche la responsabilità diretta del manager che gestisce i dispositivi e si estende sino all'alta direzione. È da questa considerazione e in base ai dati emersi da una sua recente ricerca che deriva la strategia posta in atto da F-Secure, una società di valenza internazionale il cui core business è focalizzato sulle soluzioni di cyber security, per una mobilità aziendale sicura e a prova di hacker.

I dati in proposito parlano chiaro, osserva F-Secure. Si è in presenza di un forte incremento nel numero di malware o di fenomeni come il Ransomware, che usa la crittografia o altri meccanismi per bloccare l'uso dei dispositivi da parte degli utenti. Il problema di come proteggere efficacemente dispositivi e dati è poi aggravato dal fatto che i dipendenti, soprattutto quelli delle generazioni più recenti e i più creativi, vogliono poter usare per il business il dispositivo mobile a loro più familiare in linea con il paradigma BYOD.

La risposta di F-Secure ai problemi esposti si è concretizzata in Freedom for Business, un nuovo servizio dedicato specificatamente alle aziende.

Con F4B una mobility sicura e flessibile

Freedom for Business (F4B) è un servizio che F-Secure ha ideato per rispondere contemporaneamente sia alle crescenti esigenze di sicurezza espresse dalle aziende sia alle richieste di flessibilità da parte dei dipendenti. Nella sua articolazione generale, rappresenta la versione per le aziende dell'app consumer Freedom, arricchita con funzionalità definite appositamente per rispondere alle necessità dell'attuale modo di condurre il business. Di Freedom la soluzione conserva l'interfaccia per attivare i criteri di sicurezza con un solo bottone della versione consumer, ma a questa aggiunge un set molto ampio e studiato per le aziende di funzionalità che sono di ausilio nell'assicurare la sicurezza delle reti e dei dati aziendali.

Il software F4B integra in un solo servizio di sicurezza basato su cloud tre differenti tipi di protezione che sono essenziali per le aziende:

- comunicazioni crittografate.
- sicurezza del web e delle applicazioni.
- gestione dei dispositivi mobili aziendali.

Dal punto di vista del dipendente mobile è sufficiente, come evidenziato, premere un bottone per attivare il software di sicurezza e poter iniziare il proprio lavoro in modo sicuro, a prova di attacchi e su connessioni protette.

I paragrafi seguenti esaminano in dettaglio gli aspetti chiave di F4B e i benefici che dal suo utilizzo derivano per il business, la sicurezza e la flessibilità aziendale.

Una policy per gestire i dispositivi basata su cloud

Rendere più sicura la mobility è semplice, osserva F-Secure. Le aziende possono implementare Freedom for Business partendo dalla suite F-Secure Protection Service for Business (PSB) basata sul cloud che Freedom for Business estende alla protezione dei dispositivi mobili che si connettono alla rete aziendale.

Una volta attivata le funzionalità premendo un bottone, F4B provvede a crittografare le comunicazioni dei dipendenti e a proteggere le loro applicazioni e la navigazione in Internet. Per garantire che il dispositivo usato nell'ambito della propria funzione di lavoro sia sicuro e protetto il servizio fornisce anche la capacità di implementare funzioni aggiuntive di sicurezza.

Gli IT manager hanno inoltre la possibilità di rilevare lo stato di sicurezza dei dispositivi e se viene notato un numero eccessivo di visite a siti potenzialmente pericolosi sono in grado di intervenire e affrontare il problema prima di incorrere in un possibile incidente o importare infezioni nella rete aziendale.

F4B è, ai fini pratici, una soluzione di gestione della flotta in modo globale che si fa carico della gestione della sicurezza di tutti i dispositivi di utente sia fissi che mobili, sia basati su sistema operativo Android che iOS.

In particolare, la funzionalità "antifurto" permette agli IT manager e ai responsabili della security di effettuare operazioni quali il blocco immediato dei dispositivi o cancellare da remoto i dati residenti nel dispositivo quando viene acceso e si connette alla rete.

La funzione ricopre un ruolo chiave nel garantire la protezione di dati sensibili perchè protegge le aziende contro le possibili violazioni di dati causate dal furto o dal semplice smarrimento dei dispositivi.

Le aree di intervento del servizio F4B

Le aree principali di intervento del servizio di gestione e sicurezza per dispositivi mobili Freedom for Business sono quattro e interessano i seguenti temi.

Gestione della flotta

Disporre della visibilità in tempo reale e a 360 gradi della intera flotta di dispositivi mobili rappresenta la condizione sine qua non per una sua efficace protezione e per garantire rapidità di intervento nel caso si incorra in incidenti di sicurezza. Freedom

for Business affronta il problema dando una estesa visibilità sullo stato della sicurezza dei singoli dispositivi mobili e integra gli strumenti per gestire e proteggere sia i dati sia i dispositivi.

Sicurezza per le comunicazioni su reti Wi-Fi

F4B permette di proteggere le comunicazioni dei dispositivi mobili tramite anti-malware di ultimissima generazione all'interno di reti Wi-Fi aperte e di non mettere a rischio i dati aziendali sensibili. La protezione delle connessioni e dei dati che vi transitano è garantita tramite la realizzazione di una connessione VPN personale e tramite la crittografia dei dati.

Anti-Malware di ultimissima generazione

F4B risolve e mitiga gli incidenti derivanti da malware che colpiscono i dispositivi mobili. In particolare la soluzione prevede robusti criteri di protezione

contro le applicazioni dannose senza causare, evidenzia F-Secure, percepibili rallentamenti nei dispositivi o nel consumo della batteria.

Rimozione dei dati sensibili e gestione centralizzata di passcode

Per la sua stessa natura e la modalità d'uso che

lo caratterizza, un dispositivo mobile, evidenzia F-Secure, finisce con il conservare numerosissimi dati ed informazioni di business sensibili. Il suo furto può implicare danni diretti per l'azienda se si tratta di documenti commerciali o di progetti o a danni derivanti da azioni legali nel caso contenga dati riservati di terze parti, come nel caso di dati finanziario o sanitari. F4B gestisce il problema sia proteggendo con password l'accesso ai dati che permettendo dal centro, in caso di furto o semplice smarrimento la cancellazione remota dei dati residenti nel dispositivo.

Inoltre, permette di applicare passcode in tutta la flotta con la possibilità di impostare lunghezza, livello, ora e frequenza di rinnovo delle password in accordo alle politiche aziendali. ❖

Con Freedom for Business la sicurezza di dati e applicazioni viaggia con il dispositivo. Basta premere un bottone per attivare le funzioni di comunicazione sicura



Il cloud ibrido di Dimension Data per la trasformazione dell'IT

Fondata nel 1983, Dimension Data è un fornitore di servizi e soluzioni ICT da 6 miliardi di dollari, parte del colosso giapponese delle telecomunicazioni NTT.

L'azienda con sede in Sudafrica si propone strategicamente come interlocutore di riferimento delle aziende di classe enterprise, per aiutarle a realizzare un modello di data center di nuova generazione in base alla convinzione che il fondamento della trasformazione IT risieda nel modello cloud ibrido. «Dimension Data - spiega Enrico Brunero Service Unit Manager ITaaS di Dimension Data Italia - mette a disposizione dei propri clienti tutte le componenti e le competenze necessarie per realizzare la trasformazione dell'IT on-premises verso un'evoluzione del concetto di private cloud inserendo, per esempio, le componenti di automazione del provisioning e facilitando la gestione dell'infrastruttura. A ciò si affianca l'offerta di servizi in public cloud con un approccio di utilizzo a consumo per dare corpo a una visione ibrida, in base alla convinzione che l'infrastruttura di tipo private non vada sostituita, ma piuttosto affiancata da un'offerta public cloud che ne esalti le caratteristiche e introduca nuovi benefici derivanti dalla cooperazione tra i due modelli».

Il punto di arrivo della visione e dell'offerta di Dimension Data è, dunque, la possibilità di rivedere l'intero IT aziendale in base a una logica di servizio in cui si combinino soluzioni hosted virtualizzate con modelli cloud privati e pubblici, con un modello di utilizzo a consumo che sposti il paradigma dei costi verso l'opex. Un obiettivo che viene perseguito sfruttando anche le consolidate partnership tecnologiche globali con società quali Cisco, VMware, Microsoft, Emc, Dell, Citrix e NetApp.

A convalidare la candidatura a questo ruolo di Dimension Data concorrono una serie di elementi di differenziazione. La disponibilità di 280 cloud data center per il private cloud dei propri clienti, una diffusione globale, una gamma d'offerta cloud molto variegata (public, private, hybrid), l'offerta di servizi gestiti, la disponibilità di piattaforme per il delivery dei servizi (ITO, co-location e managed hosting) e delle applicazioni, la disponibilità di strumenti evoluti di controllo nel cloud (dall'automazione all'orchestrazione, alla governance di cloud multi vendor). A ciò si aggiunge un'offerta IaaS configurata per le suite di produttività di Microsoft, per quelle di collaborazione di Cisco, per SAP e altri ERP e un'offerta di servizi di consulenza e professionali. «Dimension Data è in una posizione privilegiata sul mercato per la sua doppia veste di system integrator globale e fornitore di servizi cloud di livello enterprise - precisa Brunero -. Disponiamo di strumenti consulenziali consolidati per effettuare l'assessment e valutare lo stato di "readiness" di un'azienda, non solo a livello di infrastruttura IT ma anche, per esempio, del disegno delle risorse applicative e dei processi. Tutti questi parametri vengono valutati da Dimension Data rispetto agli obiettivi di agilità e di compliance che un'azienda si pone e consentono di definire una "gap analysis" e una roadmap per l'evoluzione dell'infrastruttura IT, delle applicazioni, dei servizi e dei processi».

Le Managed Cloud Platform (MCP)

Il fulcro tecnologico per l'erogazione di servizi di Dimension Data è la Managed Cloud Platform, una piattaforma di distribuzione cloud pre-integrata e completamente gestita, ospitata all'interno di uno dei data center di Dimension Data o in quello di un suo cliente, che consente di proporre servizi cloud in tempi molto rapidi. I diversi modelli di deployment della MCP sono caratterizzati per rispondere a specifiche esigenze strategiche e comprendono: Public MCP, Private MCP, Hosted Private MCP e Provider MCP.

Una MCP comprende tutte le risorse infrastrutturali necessarie: server, storage, networking, firewall, sicurezza, bilanciatori della WAN, virtualizzazione

e software di sistema operativo con una serie di funzionalità avanzate.

CloudControl è il sistema di gestione del cloud sviluppato da Dimension Data, che mette a disposizione un unico punto di amministrazione per cloud pubblici e privati. Tramite un'interfaccia Web fornisce l'automazione dell'orchestrazione, l'amministrazione, il provisioning, la gestione, l'assistenza, la misurazione e il billing delle risorse cloud. Le stesse funzionalità di gestione che caratterizzano l'interfaccia Web sono disponibili attraverso un'interfaccia di Open API Rest-based, abilitando così la piena utilizzabilità anche da ambienti di gestione aziendali o da applicazioni sviluppate espressamente per l'embedding del modello cloud-based.

MCP 2.0: funzionalità per un cloud ibrido di classe enterprise

Dimension Data ha recentemente introdotto Managed Cloud Platform 2.0, evoluzione tecnologica della ancora esistente ed attiva piattaforma MCP.

MCP 2.0 è una piattaforma cloud di nuova generazione che abilita funzionalità "best in class" di Cloud ibrido e di Virtual Private Cloud, introducendo importanti funzionalità che consentono di superare le criticità che finora hanno rallentato l'adozione del public cloud da parte delle aziende enterprise. MCP 2.0 mette, infatti, a disposizione elevati livelli di sicurezza e prestazioni, supporto per applicazioni critiche, alta disponibilità con business continuity, scalabilità globale e opzioni di scelta sul networking.

Le nuove funzionalità introdotte con MCP 2.0 includono:

- network domain;
- supporto IPv6;
- portabilità IP;
- miglioramenti CPNC (Cloud Private Network Connect);
- supporto Multi NIC (fino a 10 NIC per server cloud);
- aumento della capacità del server cloud fino a 32 vCPU e 256 GB di RAM;
- supporto per Jumbo Frame.



Enrico Brunero, Service Unit Manager ITaaS di Dimension Data Italia

I servizi di Infrastructure-as-a-Service (IaaS)

Disponibili a livello mondiale tramite una serie di data center distribuiti o implementabili presso i data centre dei clienti, i servizi IaaS di Dimension Data mettono a disposizione server virtuali, storage, networking, sicurezza e load balancing offerti come un servizio in ambienti condivisi (pubblici) e/o dedicati (privati).

I servizi di Public Infrastructure-as-a-Service rappresentano un'offerta erogata tramite Internet o attraverso la rete privata VPN ed MPLS dedicata di un cliente di Dimension Data; forniscono, in modalità self-service e pay-per use, accesso e controllo di server virtuali con funzionalità di tiered storage, cloud backup, "anti-affinity" per i carichi di lavoro business critical e ottimizzazione di rete. Le virtual machine sono alloggiare sui server fisici dell'infrastruttura public cloud di Dimension Data e sono costruite su infrastrutture di Cisco, EMC e VMware.

I Private MCP di Dimension Data forniscono un set predefinito di risorse di elaborazione come parte di un servizio dedicato, implementato in un data center del cliente e includono sicurezza (hardware-based), controllo e garanzia delle prestazioni di classe enterprise, supporto live 24x7, così come un'interfaccia applicativa REST-based (API) per una semplice integrazione della piattaforma all'interno dei sistemi di backend, con le applicazioni cloud di terze parti o con il sistema software per la gestione aziendale.

Ai service provider Dimension Data propone i servizi Provider MCP per consentirgli di erogare servizi cloud pubblici e privati, predisporre capacità di orchestrazione avanzata, di automazione, di misurazione dei consumi e di integrazione di questi in sistemi di billing del cliente. ❖

È disponibile il libro su **CLOUD E LEGACY TRANSFORMATION**

CLOUD E LEGACY TRANSFORMATION

Hybrid Cloud, Data Backup, Big Data e Servizi
per un'azienda dinamica e competitiva

Giuseppe Saccardi - Gaetano Di Blasio - Riccardo Florio

Reportec

In oltre 280 pagine analizza gli economics e le strategie alla base dell'adozione del Cloud come strumento per rendere l'IT più efficace, razionale e meno costoso, nonché gli aspetti connessi ai nuovi paradigmi dell'IT e del cloud. Tra questi l'Hybrid Cloud, i Big data e il Software Defined Data Center. Completa l'opera l'esame della strategia e della proposizione di primarie aziende dell'IT internazionale che hanno fatto del Cloud uno degli elementi portanti del proprio portfolio di soluzioni e servizi.

È disponibili anche il libro
SICUREZZA E PROTEZIONE DEI DATI

**SICUREZZA E
PROTEZIONE DEI DATI**

Capire security, object storage, blockchain, difesa globale e intelligenza
per un business always-on

Giuseppe Saccardi - Gaetano Di Blasio - Riccardo Florio

Reportec

Il libro è acquistabile al prezzo di 50 euro (più IVA) richiedendolo a
info@reportec.it - tel 02 36580441 - fax 02 36580444

3CX E IL VOIP AVANZATO

Soluzioni facili da usare per una Unified Communication alla portata di tutti in un mercato italiano in evoluzione

di **Gaetano Di Blasio**

3CX cresce a due cifre in Italia, ci spiega, con comprensibile soddisfazione, Loris Saretta, sfoggiando un'abbronzatura invidiabile, evidente vantaggio di chi segue le vendite non solo per l'Italia ma anche per Malta. Siamo presso lo stand 3CX in Smau e Saretta sfoggia un sorriso ben più largo di

quello nella foto, dove pure manca una nuova fluente capigliatura da lupo di mare, mentre sottolinea che il momento è favorevole grazie agli investimenti dei provider nella larga banda.

Ci sono ancora molte aree "rurali", non solo al Sud e infatti Saretta fa l'esempio del Piemon-



te, dove la scarsità di banda impedisce di sfruttare tutte le funzionalità del 3CX Phone System. La soluzione di 3CX, infatti, è software e non richiede particolari infrastrutture in azienda, anzi, nella nuova versione 14 (come illustriamo nelle prossime pagine) consente ai partner di fornire il servizio in cloud. L'unico limite è proprio la banda, che oggi, per esempio, impone un supporto massimo di fino a 250 comunicazioni video concorrenti.

«Man mano che la fibra si diffonde si eliminano tutti gli alibi a chi ancora non utilizza le nuove tecnologie», afferma il manager.

La flessibilità della soluzione, che supporta anche le tradizionali linee telefoniche analogiche e ISDN (proprio per avvicinare le aree meno servite, è la chiave

del successo VOIP targato 3CX. «Se utilizzi il telefono solo per effettuare delle chiamate non ottieni alcun vantaggio, mentre con le funzionalità dell'Unified Communication puoi sviluppare il business e risparmiare», sottolinea Saretta, che esemplifica: «La videocomunicazione è semplice da utilizzare e in due minuti si mette in piedi». Solo in viaggi i risparmi sono già tangibili, senza contare come può migliorare la qualità della vita. Fino all'altro ieri il video richiedeva stanze dedicate, oggi non è più così.

L'operatività da casa o in mobilità consente di supportare progetti di smart working e, più in generale, di far risparmiare ore di code nel traffico a molti dipendenti che possono lavorare da remoto, anche solo quel poco che basta per evitare l'ora di punta.

La funzione video, inoltre, consente la registrazione, con anche la possibilità di editing successivo, mettendo a disposizione uno strumento «utilissimo per i docenti e ingegnere chi vuole realizzare dei tutorial o lezioni o, ancora, per fornire supporto tecnico», evidenzia ancora il manager italiano, sottolineando come ciò significhi allargare il mercato indirizzabile dai partner. Proprio i servizi di assistenza stanno apprezzando le potenziali

tà della videocomunicazione per risparmiare sui tempi di intervento. 3CX stessa lo utilizza, supportando il tecnico da remoto laddove necessario. Ma gli ambiti di applicazione sono tanti, grazie alla qualità della trasmissione.

Evidenti i vantaggi per i rivenditori e soprattutto gli installatori, che ormai devono completare il passaggio verso un'ITC sempre più basato su software e Cloud. Ancora meglio per i partner più strutturati, che possono erogare i servizi



Loris Saretta,
sales manager Italy e Malta

3CX PHONE SYSTEM 14 OLTRE IL CENTRALINO

La nuova versione della soluzione telefonica diventa nativamente cloud e migliora funzionalità di Web meeting e l'app per l'installazione sugli smartphone

3CX ha rilasciato la nuova versione 14 della soluzione 3CX Phone System per Windows, che consente ai partner 3CX di includere nella propria offerta anche servizi di centralino virtualizzati.

«Con la nuova versione - ci spiega Marcello Levi, IT & Support Team manager - lo stesso setup del centralino può essere impiegato per installare una istanza singola, cioè un singolo centralino da mettere su un server oppure un'istanza multipla per un'erogazione come centralino virtuale. Quindi con un unico sforzo

UCC con il 3CX Phone System direttamente, potendo contare su una soluzione accessibile alle piccole e medie imprese, ma «allineata ai sistemi "blasonati" in termini di funzionalità», afferma Saretta, che sottolinea come sia il momento giusto anche per chi non aveva il "patentino da centralinista", oggi abolito. ❖

di formazione per imparare a utilizzare la tecnologia, è possibile impostare e fornire servizi differenti».

Non occorrono grandi infrastrutture, perché 3CX Phone System può essere installato su un semplice server Windows e il partner può quindi installare il software in un proprio data center o presso un suo provider di fiducia, per fornire da remoto il servizio di centralino avanzato.

Più in dettaglio, la nuova soluzione, installata su una macchina Windows come server PBX virtuale, supporta fino a 25 diverse istanze del centralino 3CX. A differenza dei classici sistemi multiaccount, i servizi e lo spazio di archiviazione destinati ai dati di ogni singolo centralino vengono mantenuti assolutamente separati gli uni dagli altri.

«Si può rispondere a una situazione molto diffusa, per esempio quella di una ditta individuale, cioè il singolo professionista, che non ha né può permettersi un'infrastruttura con un server su cui far girare il centralino, ma che vuole avere i servizi di Unified Communication e, più in generale, i servizi associati a un centralino VOIP di ultima generazione», evidenzia Levi, che aggiunge: «Per i nostri partner significa avere accesso a un'ampia clientela

che si doveva accontentare di soluzioni meno sofisticate».

Un'importante innovazione consiste nella tecnologia Push che 3CX ha integrato nei client cosicché si replica sullo smartphone un comportamento identico a quello del telefono cellulare, semplificando molto l'uso prima un po' macchinoso della app. ammette Levi.

La funzione Push, inoltre, attribuisce la priorità alle chiamate in ingresso sul centralino 3CX assicurando l'immediata reperibilità dei collaboratori in ogni luogo.

Pure importanti sono le novità riguardanti la soluzione per le videoconferenze integrata nel sistema, il 3CX WebMeeting. La qualità video è stata migliorata e sono disponibili il controllo remoto dei computer dei partecipanti, la registrazione del webinar in formato standard compatibile con YouTube e la conduzione di sondaggi tra i partecipanti in tempo reale. 3CX Web Meeting fornisce inoltre

la possibilità di cedere il controllo del meeting ad altri partecipanti e di caricare presentazioni PowerPoint in formato HTML prima del webinar. Apprezzabile il maggior numero di utenti gratuiti compresi nel centralino.

A livello gestionale la versione 14 offre in più nuove funzionalità come la pianificazione dei processi di backup & ripristino, un maggior numero di avvisi emessi dal sistema per il controllo e un'interfaccia razionalizzata.

Inoltre gli amministratori dispongono di nuove misure per la gestione di eventuali malfunzionamenti così come di nuove funzioni tra cui la pianificazione dei report e l'invio tramite email, oppure la gestione dello spazio da destinare alle caselle vocali o ad altre registrazioni. Con l'edizione PRO è possibile tenere in standby una copia virtuale del 3CX Phone System attivabile in sostituzione del centralino in uso in caso di disservizio del server. ❖



Per maggiori informazioni sulle soluzioni
contatta il tuo Partner Dell di riferimento.



PartnerDirect

La connettività di rete aperta in tutta l'azienda. Lo switch di ultima generazione.

Dai uno slancio all'innovazione con i nuovi switch Dell
aperti standard da 1GbE a 100GbE ottimali per SDN.



BROTHER SPINGE SULL'EFFICIENZA ACCELERANDO LA DIGITALIZZAZIONE

Un efficace processo di dematerializzazione richiede dispositivi di scansione avanzati, capaci di velocizzare al massimo le operazioni di acquisizione dei documenti. Un'esigenza cui lo specialista di Imaging & Printing risponde attraverso un portfolio sempre più ampio di soluzioni professionali dalle caratteristiche particolarmente evolute

La digitalizzazione dei documenti tradizionalmente archiviati su carta rappresenta un processo virtuoso non solo in termini di ottimizzazione degli spazi, ma anche di maggiore efficienza dell'intero ciclo di gestione delle informazioni. Lo sanno bene le aziende, sia di piccole sia di grandi dimensioni, che da tempo sono ormai impegnate nella trasformazione digitale dei propri documenti per poterli consultare, riprodurre e distribuire in modo molto più veloce. A loro servizio un'offerta di dispositivi di scansione sempre più sofisticati e performanti, equipaggiati di una dotazione software in grado di semplificare i processi di conversione. «Le esigenze sempre più sentite di dematerializzazione rappresentano un driver importante nella crescita del settore degli scanner, un mercato che anche a livello locale risulta decisa-

mente florido e in espansione - esordisce Giuseppina Annese, inkjet & scanner product specialist di Brother Italia -. Gli ultimi dati italiani indicano un incremento addirittura pari al 20% anno su anno». Indubbiamente importante il contributo dei prodotti di fascia media, che oggi cubano circa la metà del mercato, anche se è soprattutto l'offering professionale a registrare i tassi d'incremento più interessanti.

«All'interno delle aziende le esigenze più ricorrenti riguardano la velocità di scansione, la varietà dei formati gestiti, la scansione duplex in passata singola, le funzionalità Ocr e la creazione di specifici nomi di file in base a metadati prefissati - continua Annese, sottolineando come oggi giochino un ruolo importante anche i criteri di routing dei documenti, sia nel ciclo attivo sia in quello passivo, mentre sta progressivamente crescendo l'interesse per la scansione su Cloud e l'impiego di Usb 3.0 per una trasmissione più veloce dei dati.

In questo scenario, Brother opera da alcuni anni con una gamma sempre più ampia di prodotti stand-alone, frutto dell'expertise maturata nel mercato degli apparecchi multifunzione. «Nel 2012 siamo entrati



Giuseppina Annese, inkjet & scanner product specialist di Brother Italia

di **Claudia Rossi**

nel mondo degli scanner, ampliando anno dopo anno l'offering a disposizione - ricorda la product specialist -. Il risultato è che oggi Brother è in grado di proporre ai clienti un ventaglio completo di strumenti per l'acquisizione e la digitalizzazione dei documenti, spaziando dagli scanner portatili a quelli desktop, abbracciando dalla fascia base a quella media, fino alle gamme altamente professionali in grado di scansionare fino a 80 pagine al minuto».

Ma al di là dell'ampiezza del portafoglio, sono soprattutto le funzionalità a qualificare i dispositivi a marchio Brother, che in tutte le versioni desktop e professionali prevedono sia la scansione fronte-retro con una sola passata sia la gestione di diverse tipologie di documenti (dall'A4 alle card plastificate, fino all'A3 mediante foglio guida e modalità 2 in 1), feature supportata anche da alcuni modelli mobile.

«Oggi tutti gli scanner stand-alone di Brother

sono di tipo sheet-fed, ossia dotati di un ausilio per il caricamento dei fogli. Accanto a questi introdurremo a breve anche dispositivi a lastra piana, oltre a nuovo hardware operante nella fascia compresa tra le 30 e le 50 pagine al minuto. In questo modo saremo in grado di offrire ai clienti un continuum in termini di velocità e di prestazioni, rispondendo ancora più puntualmente a ogni loro esigenza» precisa Annese.

All'interno di una gamma così vasta e imponente i dealer potranno trovare strumenti di digitalizzazione sempre più diversificati in termini di velocità (fino a 80 ppm), tipologia (portatili, sheet-fed o a lastra piana) e tecnologia (dual Cis o Ccd), quest'ultima stabilita in funzione delle fasce di prodotto.

«Proponendo i dispositivi di scansione Brother, i rivenditori sanno di poter contare su un ampio portfolio correttamente posizionato in termini di prezzo e di poter fare leva su interessanti opportunità di cross- e up-selling. Spesso i nostri scanner vengono, infatti, accoppiati alle stampanti per etichette: in questo modo è possibile applicare sui documenti un codice a barre con lo

ADS-2600We

Dispositivo di scansione a tecnologia dual Cis, il modello ad alta velocità ADS-2600We vanta la certificazione da parte di software avanzati di elaborazione immagine, una connessione di rete sia wireless sia cablata e una grande semplicità d'utilizzo mediante touch screen. Ideale per le aziende che eseguono la scansione regolarmente o che intendono passare all'archiviazione digitale, lo scanner garantisce velocità fino a 24 ppm (48 immagini al minuto) e scansione fronte-retro automatica, include un display Lcd touchscreen a colori da 9,3 cm e permette di effettuare la scansione direttamente alla email, ai server Ftp o ai servizi Web, come Google Docs e Dropbox, per un accesso immediato ai documenti attraverso un servizio di rete basato su cloud. Grazie alle funzioni di sicurezza e controllo, l'ADS-2600We assicura una funzione di Secure Lock e l'autenticazione di Active Directory per integrarsi in modo sicuro nell'ambiente aziendale.

Target di riferimento

Il nuovo ADS-2600We si indirizza soprattutto a Pmi, studi professionali e Pubblica amministrazione.

Opportunità di business

Il rivenditore Brother può espandere il portafoglio d'offerta, affiancando gli scanner a sistemi di stampa ad alta velocità.



ADS-2600We

scopo di nominare i file generati dal dispositivo secondo quanto indicato nel barcode. Un altro abbinamento frequente è con le stampanti di rete, un'operazione in grado di generare un apparecchio multifunzione ad altissima velocità» sottolinea Annese.

Importante il successo registrato dai dispositivi di scansione Brother all'interno di piccole e medie imprese e studi professionali (primariamente commercialisti e notai), cui si affiancano i centri di assistenza fiscale, interessati agli scanner dello specialista di imaging & printing giapponese per prestazioni e robustezza. Diffusa anche la presenza nella Pubblica Amministrazione, dove le esigenze di scansione stanno diventando sempre più rilevanti anche in seguito a disposizioni legislative e regolamentari in materia di documentazione amministrativa.

«Essendo in grado di soddisfare appieno esigenze massive di dematerializzazione, la fascia alta dei prodotti di scansione Brother sta trovando ampio bacino d'utenza

anche all'interno di banche, assicurazioni e farmacie, mentre gli scanner mobile stanno avendo largo impiego nel settore dei trasporti e dei professionisti su campo» puntualizza la product specialist, sottolineando che tutti i prodotti offrono la possibilità di lavorare con Sdk, garantendo un'elevata flessibilità e adattabilità alle diverse esigenze aziendali. Ampio il supporto offerto dal vendor al business del canale, sempre opportunamente formato e certificato. «Ciclicamente mettiamo a loro disposizione corsi tecnici e commerciali,

e siamo pronti ad affiancarli anche in campo, se necessario - afferma Annese -. Indubbiamente, formazione e supporto a 360° sono un nostro forte differenziante sul mercato, un punto importante che valorizza ulteriormente l'unicità delle soluzioni». Migliori candidati per veicolarle sul mercato sono tutti i dealer già attivi nel mondo della dematerializzazione, caratterizzati da una dinamicità e un orientamento alla soluzione che punta a farli percepire all'interno delle organizzazioni come veri e propri consulenti. ❖

PDS-6000

Dispositivo professionale a tecnologia dual CCD, lo scanner PDS-6000 è un dispositivo ad alta velocità (fino a 80 ppm) in grado di gestire fino a 100 fogli di grammature e formati diversi grazie al rilevatore a ultrasuoni multialimentazione. La risoluzione pari a 600x600 dpi permette di ottenere risultati di ottima qualità, mentre la dotazione software aggiunge efficienza al processo di acquisizione attraverso una serie di feature, che permettono di cancellare macchie, eliminare

fori praticati meccanicamente per l'archiviazione, effettuare il raddrizzamento automatico del documento, visualizzare in un'unica pagina due fogli, rimuovere il colore di sfondo, migliorare le immagini e saltare le pagine bianche. Il dispositivo è dotato di funzionalità "scan-to" email, Ftp e cloud.

Target di riferimento

Lo scanner PDS-6000 si indirizza soprattutto a media e grande impresa, Pubblica amministrazione e farmacie.

Opportunità di business

Il rivenditore Brother può espandere l'offering, affiancando lo scanner a QL per l'identificazione di documenti mediante etichette con codici a barre.



PDS-6000

F-SECURE METTE AL SICURO LA MOBILITY DEL MONDO ENTERPRISE

Lo storico specialista finlandese punta dritto al target Enterprise, mettendo nelle mani dei rivenditori efficaci soluzioni di cyber security dedicate al mondo della mobility e dell'endpoint protection. A loro supporto: nuovi presidi territoriali, un team rinnovato di account e un programma di canale dai contenuti sempre più concreti

In un mondo in cui il business è sempre più connesso e il lavoro sempre più mobile, cresce l'urgenza di una cyber security multilivello, capace di proteggere asset e dispositivi con strumenti non solo avanzati, ma anche di facile gestione. Due priorità che sono da sempre al centro della ricerca e sviluppo di F-Secure, specialista finlandese che da oltre 27 anni si dedica alla tutela della sicurezza e della privacy, sviluppando software di security in grado di mettere gli utenti nella condizione di ottenere il meglio dal mondo digitale e mobile, senza limiti.

«Con il diffondersi di nuove generazioni di device connessi al Web, le necessità di sicurezza informatica si stanno costantemente moltiplicando: le esigenze di protezione ormai non toccano più solo tablet e smartphone, ma anche i più attuali smartwatch e smart TV fino ad ab-

bracciare soluzioni di domotica applicate alle esigenze domestiche e aziendali - esordisce Antonio Pusceddu, country sales manager, corporate sales F-Secure Italy -. Da parte nostra, siamo stati i primi sul mercato a sviluppare soluzioni di cyber security capaci di indirizzare le esigenze di un mondo sempre più mobile, una scelta che continua a premiare i risultati di F-Secure anche a livello locale, e non solo in termini di fatturato, ma anche di ecosistema di partner attivi».

Fortemente orientato all'indiretta, lo specialista di security lavora con Telco e operatori di canale che in Italia generano una parte consistente del suo fatturato, indirizzando soprattutto un segmento come quello delle Pmi, in cui il brand finlandese è particolarmente forte. «Nella strategia espansiva verso il segmento enterprise, il canale dei partner continuerà a

essere un grande protagonista del nostro go-to-market, aiutandoci ad indirizzare al meglio la nostra offerta» commenta Pusceddu, ricordando come la relazione con i dealer rappresenti per F-Secure un focus assolutamente strategico. Sostanziale il supporto garantito dal program-



Antonio Pusceddu,
country sales manager, corporate sales di
F-Secure Italy

di **Claudia Rossi**

ma di canale, pensato per offrire ai partner vantaggi, servizi commerciali personalizzati e supporto tecnico erogato da personale che opera direttamente in sede. Importante anche il supporto garantito dalle risorse marketing, la cui preziosa attività di lead generation ha visto recentemente l'introduzione di nuovi e più efficienti modelli d'indagine, capaci di creare numerose opportunità da gestire settimanalmente con i rivenditori certificati di zona.

«Abbiamo voluto arricchire il programma di

canale con contenuti molto concreti - precisa il sales manager -. Per esempio, i partner di livello Platinum possono ora accedere gratuitamente a tutte le risorse tecniche e di marketing, mentre da settembre hanno a disposizione un servizio di pricing desk particolarmente sofisticato, che permette di individuare sempre il migliore prezzo delle nostre soluzioni, a totale vantaggio delle



Freedome for Business, gestione e protezione per il mondo mobile

Oggi ogni luogo è sinonimo di business, ma lavorare su reti WiFi aperte agevola il furto di dati. F-Secure Freedome for Business, lanciato la primavera scorsa, è in grado di garantire gestione e protezione per dispositivi mobili tramite un'app Vpn.

Caratteristiche principali:

- **Sicurezza per le reti WiFi.** La Vpn personale è fondamentale per evitare di mettere a repentaglio dati aziendali sensibili.
- **Più valore.** Gestione dei dispositivi, Vpn e protezione per dispositivi mobili: tutti i vantaggi al prezzo di uno.
- **Gestione della flotta dispositivi.** Monitora i dispositivi e il relativo stato di protezione, intraprendendo azioni correttive quando necessario.
- **Più velocità.** Soluzione con un utilizzo ottimale delle risorse - non rallenta i dispositivi o la navigazione sul Web.
- **Antifurto.** Cancella i dati del dispositivo da remoto e applica i passcode.
- **Meno fatica.** Permette di gestire ogni attività a livello centrale da un unico portale, risparmiando tempo.
- **Anti-malware.** Garantisce protezione dalle applicazioni pericolose e dalle più sofisticate minacce Web per iOS e Android.
- **Meno preoccupazioni.** Sicurezza a 360°, con la garanzia che i dispositivi mobili sono protetti e sotto controllo.

aziende interessate alla nostra tecnologia».

Tra le ultime novità introdotte a beneficio di tutti i partner certificati anche un nuovo servizio commerciale mirato alla gestione dei rinnovi: in questo caso, due figure specializzate hanno il compito di interagire con le aziende utenti e di semplificare i processi di fulfillment, assicurando ai clienti una migliore comprensione dell'offerta F-Secure, incluse le nuove soluzioni dedicate alla privacy e alla mobile security. A breve sarà, poi, lanciato lo strumento Open Bid, un servizio riservato ai principali partner commerciali del vendor.

Strumento principe nella relazione con l'intero ecosistema di rivenditori, il Partner Portal di F-Secure agisce da straordinario assistente alla vendita, permettendo ai dealer di gestire a 360° non solo la relazione con il vendor (in-



tolinea Pusceddu -. Per lo stesso motivo è stata rafforzata la squadra dei channel account manager, ora composta da Luigi Gaudiano, che opera nel Nord Est, Massimiliano Bosco, che copre l'area di Roma e del centro Sud Italia, e Alberto Monaco, già sales specialist, che ora ha assunto la responsabilità dello sviluppo del Nord Ovest».

A sostenere la spinta di F-Secure nel mercato enterprise, anche l'accordo recentemente firmato con Elmat, uno dei maggiori distributori italiani di soluzioni di rete e in ambito wireless. «Il comparto distributivo italiano offre competenze e servizi molto più avanzati rispetto alla media europea ed Elmat ne è una conferma - commenta il sales manager -. Il distributore veneto conosce molto bene i canali del network-

altamente qualificanti, in grado di distinguerli dagli altri attori di mercato. «Innanzitutto vale la pena ricordare che F-Secure è una corporation che si occupa di cyber security, prevenzione e protezione nei confronti delle minacce informatiche provenienti da Internet fin da prima che Internet si imponesse per quello che è oggi. Inoltre, è un'azienda europea che negli ultimi quattro anni è stata sempre premiata da Av-Test, il più prestigioso osservatorio del settore, come miglior produttore di soluzioni di sicurezza informatica per endpoint» conclude Pusceddu, sottolineando come i livelli di servizio in ambito tecnologico e di pre/post vendita, basati sugli standard più rigidi, testati in quasi 30 anni di esperienza sul campo e riconosciuti ogni anno dal 2011 come i migliori su scala globale, rendano F-Secure una realtà unica nel settore della security. ❖

clusi gli ordini e i rilasci delle licenze in formato elettronico e in tempo reale), ma anche con i clienti (offrendo visibilità sul parco installato dei singoli clienti e sulla totalità delle aziende gestite). A questo si affiancano i numerosi presidi territoriali, cui si sono recentemente aggiunti Roma e Padova, due aree d'importanza strategica e che necessitavano di una maggiore vicinanza ai reseller. «L'obiettivo è quello di rendere ancora più frontale la relazione con i partner per riuscire a spingere sempre di più nel mondo dei canali B2B - sot-

tinging e della sicurezza fisica, che F-Secure ritiene strategici e caratterizzati da buone capacità di crescita. Questa partnership potrà quindi aiutarci a colloquiare meglio con un canale ad alto potenziale prospettico». Operatori che nello specialista di security finlandese possono trovare punti



“PUÒ BASTARE”
NON BASTA MAI.

PRINT 3.0: IL VOSTRO VANTAGGIO

Altri al nostro posto si sarebbero accontentati. Che bisogno c'era di rendere ancora più veloce la nuova MFC-J6920DW? Di dotarla di tecnologia NFC, connettività Wi-Fi e collegamento diretto a Evernote, Google Cloud Print, Picasa o Dropbox? Perché aggiungere funzionalità rivoluzionarie come Smart Scan o l'acquisizione automatica delle scansioni in file di Office? Potevamo evitarlo e invece lo abbiamo fatto. Perché, proprio come noi, le persone e le aziende che si affidano alla nostra tecnologia non si accontentano mai.

BROTHER.IT





DIVENTA PARTNER KASPERSKY



PROPONI LE MIGLIORI SOLUZIONI IT
per aziende di tutte le dimensioni ed esigenze



AUMENTA IL TUO FATTURATO
con costanti guadagni e margini più alti



PARTECIPA AD UN ESCLUSIVO PROGRAMMA DI INCENTIVI
che riconosce la tua fedeltà e il successo come nessun altro



REGISTRATI SU WWW.KASPERSKYPARTNERS.EU

www.kasperskypartners.eu

KASPERSKY lab THE POWER
OF PROTECTION